

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

**MESTRADO EM: DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO
INTERNACIONAL**

**“O PAPEL DA ZONAS FRANCA E DAS EMPRESAS FRANCAS
EM CABO VERDE E O INVESTIMENTO DIRECTO
ESTRANGEIRO”**

KARINE HELENA SEMEDO CRAVEIRO MIRANDA

Orientação: Doutor Manuel António de Medeiros Ennes Ferreira

Júris:

Presidente: Doutor Adelino Augusto Torres Guimarães

Vogais: Doutor José Carlos Gaspar Venâncio

Doutor Manuel António de Medeiros Ennes Ferreira

Fevereiro/2009

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

**MESTRADO EM: DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO
INTERNACIONAL**

**“O PAPEL DA ZONAS FRANCA E DAS EMPRESAS FRANCAS
EM CABO VERDE E O INVESTIMENTO DIRECTO
ESTRANGEIRO”**

KARINE HELENA SEMEDO CRAVEIRO MIRANDA

Orientação: Doutor Manuel António de Medeiros Ennes Ferreira

Júris:

Presidente: Doutor Adelino Augusto Torres Guimarães

Vogais: Doutor José Carlos Gaspar Venâncio

Doutor Manuel António de Medeiros Ennes Ferreira

Fevereiro/2009

ÍNDICE

AGRADECIMENTOS.....	pg. 3
RESUMO.....	pg. 4
LISTA DE ABREVIATURAS.....	pg. 6
LISTA DE QUADROS E DE GRÁFICOS.....	pg. 9
INTRODUÇÃO.....	pg.10

PARTE I – O Papel das Zonas Francas Industriais e Comerciais.....pg. 13

CAPÍTULO I – O Papel das Zonas Francas e a Estratégia de Industrialização.....pg. 14

1.1 – Conceito de Zonas Francas, Características e Objectivos.....	pg. 14
1.2 – Requisitos para a criação das Zonas Francas.....	pg. 21
1.3 - As vantagens e os inconvenientes das Zonas Francas.....	pg. 24
1.4 – O Papel das Zonas Francas associado à estratégia de industrialização.....	pg. 28
1.5 – A situação mundial das Zonas Francas.....	pg. 33

PARTE II – A Zona Franca cabo-verdiana, as Empresas Francas instaladas em Cabo Verde e o Investimento Directo Estrangeiro.....pg. 51

CAPÍTULO II – A Zona Franca cabo-verdiana e as Empresas Francas cabo-verdianas.....pg. 52

2.1 – Caracterização de Cabo Verde.....	pg. 53
2.2 – As fundamentais características das empresas Francas cabo-verdianas.....	pg. 88
2.3 – Os principais objectivos das empresas francas cabo-verdianas.....	pg. 89
2.4 – A aplicação dos benefícios.....	pg. 90

2.5 – A contribuição das empresas francas cabo-verdianas no desenvolvimento do país.....	pg. 93
--	--------

CAPÍTULO III – O Investimento Directo Estrangeiro em Cabo Verde (IDE).....	pg. 98
---	---------------

3.1 – Os determinantes dos fluxos de IDE.....	pg. 101
3.2 – As oportunidades de investimentos em Cabo Verde.....	pg. 103
3.3. – Os incentivos cabo-verdianos ao investimento.....	pg. 105
3.4 – O papel do IDE no desenvolvimento de Cabo Verde.....	pg. 110
3.5 – O IDE por país de origem e por sector e a sua evolução.....	pg. 117
3.6 – As privatizações.....	pg. 125

CAPÍTULO IV – Problemas versus soluções para a Zona Franca cabo-verdiana e para as Empresas Francas instaladas em Cabo Verde.....	pg. 131
--	----------------

4.1 – Problemas na implementação da zona franca cabo-verdiana.....	pg. 131
4.2 – Soluções para a implementação da zona franca cabo-verdiana.....	pg. 135
4.3 – Principais problemas das empresas francas em Cabo Verde.....	pg. 136
4.4 – Soluções para as empresas francas cabo-verdianas.....	pg. 137

CONCLUSÕES.....	pg. 138
------------------------	----------------

BIBLIOGRAFIA.....	Pg. 140
--------------------------	----------------

ANEXOS.....	pg. 147
--------------------	----------------

AGRADECIMENTOS

Esta dissertação representa o fim de uma grande etapa. Um percurso longo, dado aos factos marcantes que ocorreram durante a sua escrita, como o nascimento do meu filho e a morte da minha mãe.

No entanto, não podia deixar de agradecer a todos aqueles que tornaram possível a realização desse trabalho: os meus professores, colegas, as instituições cabo-verdianas, em especial a Cabo Verde Investimentos e o gabinete das Privatizações.

Agradeço em especial o meu orientador, pelo seu incansável apoio e colaboração, principalmente nas fases mais críticas desta minha longa trajectória.

Ao meu pai, o grande responsável pela realização deste sonho, por ter acreditado em mim e investido profundamente neste desafio.

Um especial agradecimento à minha mãe.

À minha família, pelo apoio imensurável, sobretudo nos momentos mais difíceis.

A todos que tornaram esta obra exequível,

Muito obrigada.

RESUMO

O propósito fundamental do trabalho é analisar o papel que as Empresas Francas vêm desempenhando na captação e fomentação de Investimentos Directos Estrangeiros (IDE) no caso concreto de Cabo Verde e, conseqüentemente, a forma como têm impulsionado o seu desenvolvimento económico e social.

Cabo Verde é um pequeno Estado em desenvolvimento, acabado de sair da situação de País Menos Avançado, (PMA), que apostou, a partir da democracia e do pluripartidarismo, na abertura dos seus mercados, incentivando o investimento estrangeiro, como forma de alcançar um desenvolvimento económico sólido.

Uma das formas encontradas para impulsionar tal desenvolvimento foi o estabelecimento de Empresas Francas no país, concedendo-lhes determinados benefícios fiscais e alfandegários, que, aliados à estabilidade política que se vive no país, se perspectiva ser um grande atractivo para as empresas que pretendem rever ou expandir a sua esfera de actuação.

Palavras-chave: Cabo Verde; Empresas Francas; IDE; desenvolvimento; benefícios fiscais; benefícios alfandegários.

SUMMARY

The main purpose of this paper is to study the real role of free enterprises are having in attracting Foreign Direct Investment (FDI) in Cape Verde and, consequently, the form how they have found their economical and social development.

Cape Verde is a small and undeveloped state, which after a democratic regime and the multi-partidarism, has adopted an open market strategy to incentive the FDI and has achieved one solid economical development.

One way to development was the establishment of free enterprises in this country, and give some fiscals and customs incentives, witch combined with the political stability, that's happening in the country, it's to be a big attractive to the enterprises who pretend review or increment his actuation area.

Keys-word: Cape Verde, free enterprises, FDI, development, fiscal incentives, customs incentives.

LISTA DE ABREVIATURAS

AGOA – African Growth and Opportunity Act
ANAC – Agência Nacional de Comunicação
APD – Ajuda Pública ao Desenvolvimento
BAD – Banco Africano de Desenvolvimento
BCV – Banco de Cabo Verde
BM – Banco Mundial
BT – Baixa Tensão
BTE – Baixa Tensão Especial
CCD – Convenção das Nações Unidas de Luta Contra a Desertificação
CEDEAO – Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental
CI – Cabo Verde Investimentos
CPLP – Comunidade dos Países de Língua Portuguesa
CVT – Cabo Verde Telecom
CINM – Centro Internacional de Negócios da Madeira
ECV – Escudo Cabo-verdiano
EU – União Europeia
EUA – Estados Unidos da América
EUR – euro, moeda da União Europeia
EPZ – Export Processing Zones
FAO – Food and Agriculture Organization of the United Nations
FDI – Foreign Direct Investment
FIAS – Foreign Investment Advisory Service
FIC – Feira Internacional de Cabo Verde (representa a Zona Franca em Cabo Verde)
FMI – Fundo Monetário Internacional
GZFM – Gabinete da Zona Franca da Madeira
GSM – Global System for Mobile Communications
GTRBAI – Grupo de Trabalho para a Redução das Barreiras Administrativas ao Investimento

IDE – Investimento Directo Estrangeiro
IDH – Índice de Desenvolvimento Humano
IEI – Integração Económica Internacional
INE – Instituto Nacional de Estatística
IRC – Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Colectivas
IRS – Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares
ISDN – Integrated Services Digital Network
IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado
KWH – Quilowatt por Hora
MAR – Serviços de Registo internacional de navios da Madeira
MCA – Millennium Challenge Account
MCC – Millennium Challenge Corporation
MPD – Movimento Para Democracia
MT – Média Tensão
NIF – Número de Identificação Fiscal
OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Económico
OMC – Organização Mundial do Comércio
ONG – Organização Não Governamental
PAICV – Partido Africano de Independência de Cabo Verde
PAIGC – Partido Africano de Independência de Guiné e Cabo Verde
PAN – Programa de Acção Nacional de Luta contra a desertificação
PDN – Plano Nacional de Desenvolvimento
PIB – Produto Interno Bruto
PIBpc – Produto Interno Bruto per capita
PMA – Países Menos Avançados
PNB – Produto Nacional Bruto
PNUD – Programa das Nações Unidas para Desenvolvimento
PVD – Países em Vias de Desenvolvimento
RAM – Região Autónoma da Madeira
SDTIBM – Sociedade de Desenvolvimento Turístico das Ilhas de Boa Vista e
Maio

SDM – Sociedade de Desenvolvimento da Madeira

SIC – Succesfully Imitating Countries

TACV – Transportadora Aérea de Cabo Verde

TCV – Televisão de Cabo Verde, actual RTC

USD – Dólar americano

ZDTI – Zona de Desenvolvimento Turístico Integral

ZEE – Zona Económica Exclusiva

ZFM – Zona Franca de Manaus

LISTA DE QUADROS E DE GRÁFICOS

Quadro 1 – Zonas Francas da Comunidade Europeia.

Quadro 2 – nº total de entidades licenciadas por ano na ZFM.

Quadro 3 – IDE aprovados (acumulados de 2000 a 2008) por origem de capital.

Quadro 4 – IDE aprovados por sector, de 2000 a 2008 (000 Euros).

Figura 1 – IDE aprovados de 2000 a 2008.

Figura 2 – Distribuição geográfica do IDE aprovado (IDE acumulados de 2000 a 2008).

Figura 3 – IDE aprovados por ilha, no período 2000 – 2008.

Figura 4 – IDE por país de origem.

Figura 5 – IDE aprovados por sector, de 2000 a 2008.

INTRODUÇÃO

1. Objectivo, razão e importância do tema

O propósito fundamental do trabalho é analisar o papel que as Zonas Francas vêm desempenhando na captação e fomentação de Investimentos Directos Estrangeiros (IDE), e no caso concreto de Cabo Verde (devido ao facto de ainda estar em curso o processo de construção de uma zona franca comercial), mostrar o papel das empresas francas Cabo-verdianas na atracção do IDE e, conseqüentemente, a forma como têm impulsionado o desenvolvimento económico e social de Cabo Verde.

Nesta perspectiva, a escolha do tema justifica-se pela carência de investigações voltadas para a questão da Zona Franca cabo-verdiana e das Empresas Francas existentes em Cabo Verde, sendo estas, questões importantes no processo de desenvolvimento deste país.

Cabo Verde é um pequeno Estado em desenvolvimento, acabado de sair da situação de País Menos Avançado, (PMA), que apostou, a partir da democracia e do multipartidarismo, na abertura dos seus mercados, incentivando o investimento estrangeiro, como forma de alcançar um desenvolvimento económico sólido.

Tomando como exemplo diversos casos de sucesso ocorridos no mundo, como é o caso das Maurícias, das Canárias, da China, entre outros, onde as zonas francas têm sido o motor de desenvolvimento económico, Cabo Verde, tenta implantar no seu território uma Zona Franca Comercial, tendo já para tal, elaborado a legislação necessária à sua implementação. No entanto, este é um processo que se afigura longo, devido a diversos obstáculos como a burocracia, falta de infra-estruturas, dificuldades financeiras e outros.

Entretanto, uma das formas encontradas para impulsionar o desenvolvimento foi o estabelecimento de Empresas Francas no país, concedendo-lhes, determinados benefícios fiscais e alfandegários, que, aliados à estabilidade política que se vive no país, se perspectiva ser um grande atractivo para as empresas que pretendem rever ou expandir a sua esfera de actuação.

Tais factos despertaram, assim, o nosso interesse pelo desenvolvimento do tema.

2. Metodologia e Hipótese de trabalho

Na elaboração do trabalho utilizamos a seguinte metodologia:

- Pesquisa e recolha de documentos referentes ao tema
- Leitura da documentação recolhida
- Selecção de dados e informações
- Escrita do trabalho
- Correção do trabalho

O trabalho tem por base a seguinte Hipótese:

As Empresas Francas cabo-verdianas têm papel fulcral na captação do IDE e consequentemente no desenvolvimento de Cabo Verde.

Resta-nos, portanto averiguar a veracidade desta Hipótese.

3. Estrutura da dissertação

Para além da introdução e da conclusão, este estudo encontra-se organizado em duas partes, compostas por capítulos.

A primeira parte é constituída por um único capítulo, onde fazemos uma análise abstracta da função das Zonas Francas no âmbito da estratégia de industrialização. Para o efeito, começamos por abarcar os conceitos e as características das Zonas Francas, os seus objectivos, os requisitos necessários à sua criação, e as vantagens e os inconvenientes que lhes estão associados.

Este capítulo inclui, ainda, o papel das zonas francas associado à estratégia de industrialização e a situação mundial das Zonas Francas, abrangendo os diversos continentes e dando especial destaque a alguns exemplos de sucesso ocorridos no mundo.

A segunda parte é constituída por três capítulos. Aqui abraçamos o caso concreto das Empresas Francas cabo-verdianas, onde no capítulo segundo, após uma breve caracterização de Cabo Verde, salientamos as características e os objectivos primordiais dessas empresas, os benefícios que acarretam e o seu papel no desenvolvimento de Cabo Verde.

No terceiro capítulo abordamos o IDE em Cabo Verde, nomeadamente, os determinantes destes fluxos e as oportunidades de investimentos existentes no país. Este capítulo inclui ainda os incentivos cabo-verdianos ao investimento, a evolução do IDE por país de origem e por sector e a questão das privatizações.

Mas o ponto fulcral referente a este capítulo refere-se ao papel do IDE no desenvolvimento de Cabo Verde.

No quarto e último capítulo, descrevemos a actuação das autoridades e das entidades privadas, aventando, debatendo e procurando solucionar os problemas na criação da zona franca Cabo-verdiana e os problemas que o actual funcionamento das empresas francas em Cabo Verde têm levantado.

Por fim, na conclusão, sintetizamos as essenciais deduções e fazemos uma pequena meditação sobre o futuro das empresas francas e da própria Zona Franca em Cabo Verde.

I PARTE

O PAPEL DAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIAIS E COMERCIAIS

CAPÍTULO I

O PAPEL DAS ZONAS FRANCAS E A ESTRATÉGIA DE INDUSTRIALIZAÇÃO

Este capítulo propõe, de um modo geral, enquadrar o tema, fazendo uma análise da função das zonas francas no âmbito da estratégia de industrialização, com o intuito de apreender, essencialmente, as questões básicas referentes a tais zonas. Para o efeito, começamos por alinhar as características associadas às Zonas Francas e os principais objectivos para que são criadas.

De seguida, referimos aos principais requisitos para a criação de tal zona.

Sequencialmente, abordamos as vantagens e os inconvenientes que essas zonas trazem para o país onde são estabelecidas, no intuito de dissecar se os benefícios ascendem aos custos.

Após essa análise relacionamos as zonas francas com a estratégia de industrialização.

Este capítulo inclui ainda uma análise da situação mundial das zonas francas, mostrando um pouco do funcionamento das que operam nos continentes europeu, americano, asiático e africano. Aqui mostraremos alguns casos de sucesso a nível mundial.

1.1 – Conceito de Zonas Francas, Características e Objectivos

Também conhecidas como “Export Processing Zones (EPZs)”, as zonas francas não são mais do que áreas alfandegárias que fornecem aos industriais o privilégio de importar maquinaria, equipamentos e matérias-primas e de exportar produtos para o mercado mundial, sem pagamento de impostos ou outras taxas.

As Zonas de Processamento de Exportação – ZPEs são distritos industriais incentivados, onde as empresas neles localizadas operam com

suspensão de impostos, liberdade cambial (não são obrigadas a converter em reais as divisas obtidas nas exportações) e procedimentos administrativos simplificados – com a condição de destinarem a sua produção ao mercado externo.

Segundo CUNNINGHAM (2000: 21 – 22), as zonas francas são áreas onde são estabelecidas regimes especiais aplicáveis quer a nível nacional, quer em zonas geográficas ou virtuais específicas, onde é suspensa ou mais vantajosa a aplicabilidade das regras fiscais gerais. Neste sentido, essas zonas têm vindo cada vez mais a manifestarem-se como importantes instrumentos de política de desenvolvimento, existindo praticamente em todo o mundo.

Zonas Francas são áreas do território nacional de propriedade pública ou privada, eficientemente cercadas e isoladas, definidas pelo governo com a finalidade de nelas desenvolver, com excepções tributárias e outros benefícios detalhados na lei, toda a classe de actividades, industriais, comerciais ou de serviços.¹

Ou utilizando o conceito dado por GIBBONS (2004: 37), Zonas Francas são zonas especificadas pelos governos para receberem assistência e benefícios na promoção de actividades orientadas para o comércio, classificadas como áreas geográficas ou indústrias específicas.

Também conhecida por centros offshore, zonas especiais de empresas, zonas de duty – free ou zonas de desenvolvimento de empresas, estas zonas são locais de tributação privilegiada, por isso não se confundindo com paraísos fiscais ou zonas de comércio livre, que são mais restritos.²

Estas zonas francas existem praticamente em todo o mundo, e têm vindo cada vez mais a serem criadas com o intuito de servirem como instrumentos das políticas de desenvolvimento.

A aplicabilidade dos benefícios fiscais e financeiros pode ser à totalidade do território nacional ou apenas a uma parte. Nesta óptica, podem existir pontos francos, cidades francas e zonas francas.

¹ Otero e associados; www.oterogroup.com/zonafranca

² Cunningham, William; 2000; p. 21

1.1.1 – Características das zonas francas

CUNNINGHAM (2000:24 – 25), na sua análise, sintetiza as essenciais características referentes às zonas francas em cinco pontos:

- Ausência de impostos ou baixo nível de tributação dos rendimentos
- Inexistência de impostos indirectos, nomeadamente de direitos aduaneiros
- Independência da restante economia do país no qual se inserem, demarcando rigorosamente as relações económicas e os benefícios
- Fiscalização do ingresso ao regime de benefícios, através do licenciamento para actuar na zona
- Uma economia em vias de desenvolvimento ou pouco desenvolvida, constituindo um enclave favorecido projectado principal ou exclusivamente à execução de operações com não residentes.

Embora esses requisitos sejam preenchidos pela maioria das zonas francas, há casos em que adicionalmente se inclui a desobrigação de cumprimento de uma série de formalidades e a isenção de taxas e outros custos.

Todas estas zonas constituem áreas do território nacional de propriedade pública ou privada, eficientemente cercadas e isoladas, definidas pelo governo e onde se desenrolam actividades industriais, comerciais e/ou de serviços³.

A zona franca implica, ainda, a existência de um porto ou um aeroporto nos arredores, com fácil acesso, e dispondo das necessárias instalações para o movimento e armazenamento de mercadorias⁴.

Segundo um estudo STPCP (1969:24) sobre o problema da criação das zonas francas em território português, uma outra característica que podemos considerar advém do facto da zona franca ser classificada como um território livre, mas somente quanto às normais formalidades alfandegárias, pois continua submetido à fiscalização das autoridades aduaneiras.

³ Otero e associados; www.oterogroup.com/zonafranca

⁴ STPCP, Secretariado Técnico da Presidência do Conselho de Portugal; 1969: p. 27.

É uma área murada e vigiada, podendo coincidir com todo um porto, ser servida por um aeroporto, ou situar-se no interior, longe do litoral, do mar, ou de qualquer lago ou curso de água navegável.

É uma zona onde são aceites as mercadorias licitamente permitidas e os respectivos meios de transporte oriundos de todas as nações, com um ínfimo de formalidades aduaneiras, donde, regra geral, as investigações alfandegárias verificam-se na vedação circundante e não na borda dos navios ou nos armazéns e outras estruturas incluídas no recinto zona.

Uma outra característica advém do facto de fornecer espaços para escritórios ou para armazéns no lado livre da vedação alfandegária, para os comerciantes, os prospectores de negócios, empresas, entre outros.

Embora com algumas excepções à regra, geralmente não é autorizada um largo comércio a retalho, nem consumo de mercadorias dentro do local vedado.

É uma zona, onde, em regra, é permitida a exposição de mercadorias e o abastecimento de navios.

A sua direcção pode incumbir ao Estado, a uma empresa privada ou uma sociedade mista.

Convergindo com o ponto de vista de JAYANTHAKUMARAN (2003:53), uma outra característica referente a estes enclaves está relacionada com o facto de combinarem a mobilidade internacional do capital com os trabalhadores nacionais e os bens exportados. As empresas localizadas na zona transferem capital e bens semi-acabados para os países onde podem obter maior lucro. Por seu lado, as actividades industriais levadas a cabo dentro das zonas, envolvem, frequentemente, aquisição de *inputs* intermédios, capital e trabalhadores.

1.1.2 – Objectivo das zonas francas

Os países implantam zonas francas nos seus territórios com diversos objectivos, como o de crescimento económico e consequentemente de

desenvolvimento, objectivos fiscais, desenvolvimento de infra-estruturas, para atrair investimentos, entre outros.

Crescimento económico e desenvolvimento

Os objectivos variam de zonas para zonas, dependendo das necessidades da economia doméstica. No entanto, o objectivo último é, ininterruptamente, o de trazer um significativo crescimento económico para o país, e consequentemente, levá-lo ao desenvolvimento.

Indo em convergência com William Cunningham, constatamos que, normalmente, as zonas francas são criadas com o vulgar objectivo de desenvolvimento económico. Pois, uma acentuada percentagem das zonas francas são ilhas, com escassos recursos naturais, onde o subdesenvolvimento económico fica a dever-se ao carácter periférico ou insular das mesmas. Ali os custos são elevados, nomeadamente os de transportes referentes à importação. Grande parte dessas ilhas são praticamente dependentes do turismo, representando cerca de 70% do PNB, dificultando – as, assim, no alcance dos seus objectivos de desenvolvimento. Uma das formas de reduzir a dependência do turismo e, consequentemente, abraçar os objectivos de desenvolvimento é criar zonas francas, pois *“têm que criar riqueza “do nada”, o que é mais fácil conseguir na área dos serviços do que pela via de industrialização.”*⁵

Através das ligações fomentadas com as economias domésticas, no desempenho das suas actividades, as zonas francas apoiam a transferência de tecnologias e promovem, assim, novas estratégias de industrialização⁶.

Essas zonas “offshores” têm o propósito de cooperar para o desenvolvimento das grandes regiões em que se enquadram aqueles centros populacionais, designadamente através da fundação de zonas francas ligadas à redistribuição comercial⁷.

⁵Cunningham, 2000: 23

⁶JAYANTHAKUMARAN ;2003; p. 52;

⁷STPCP 1969; p. 84.

Objectivos fiscais

Existem outros casos, em que os governos criam zonas francas no intuito de salvaguardar a base tributável, quando é suficientemente grande, circunscrevendo uma área específica do território, menos desenvolvida, onde concede um estatuto fiscal especial, mais vantajoso.⁸ Para que os incentivos sejam utilizados imediatamente, a duração do estatuto fiscal especial é normalmente curta, podendo ser prorrogado mais tarde, à medida que se vai ampliando a experiência e o conhecimento referentes ao regime.

Portanto, estes enclaves tendem a aparecer em economias menos desenvolvidas e de menor dimensão, ou então na periferia dos países mais ricos.

Desenvolvimento de infra-estruturas

As zonas “offshores” têm ainda o propósito de possibilitar um grande desenvolvimento das infra-estruturas portuárias, das redes de transporte e de comunicações nos países onde são implementadas⁹. O que acarreta maiores possibilidades de emprego para a mão-de-obra local, para além de impulsionar as actividades artesanais existentes nesses locais.

Incentivo ao investimento

Em muitos países, como é o caso da Singapura, as zonas francas foram criadas no intuito de atrair investimentos para os pontos estrategicamente localizados, livres das regulações das importações e das exportações.

⁸ Cunningham 2000; p. 22 – 23.

⁹ STPCP 1969; p. 84.

Outros objectivos

Além dos objectivos acima abarcados, existem outros como o de assegurar o abastecimento local, atrair o comércio de trânsito e reexportação, fomentar o comércio regional ou inter-regional, promover as reexportações de quaisquer produtos depois de transformados e/ou fomentar as exportações de mercadorias industriais produzidas na zona¹⁰.

No entanto os objectivos variam com as especificidades das economias. Por exemplo, na Tailândia, as zonas francas têm intenções adicionais de descentralização das indústrias para Bangkok para vencer os problemas do congestionamento e da poluição¹¹.

Segundo JAYANTHAKUMARAN (2003:52), existem outras economias, como é o caso das economias em transição, que conceberam as suas zonas francas num quadro de mudança de política económica. De uma política orientada exclusivamente para o mercado interno passaram para uma política voltada para o exterior, dando, assim, um passo para a integração na economia mundial. Aqui destacam-se países como a Coreia do Sul, a Malásia e a Tailândia.

Em síntese podemos evidenciar que as Zonas são o instrumento mais utilizado no mundo para promover, simultaneamente, os seguintes objectivos:

- Atrair investimentos estrangeiros voltados para as exportações;
- Colocar as empresas nacionais em igualdade de condições com seus concorrentes localizados em outros países, que dispõem de mecanismos semelhantes;
- Criar empregos;
- Aumentar o valor agregado das exportações e fortalecer o balanço de pagamentos;

¹⁰ STPCP 1969: 32

¹¹ Jayanthakumaran, 2003: 52.

- Difundir novas tecnologias e práticas mais modernas de gestão;
- Corrigir desequilíbrios regionais

1.2 Requisitos para a criação das Zonas Francas

Na escolha do espaço para a criação das Zonas Francas há que ter em consideração determinadas condições essenciais como os aspectos geográficas, a questão dos transportes, os problemas económicos, entre outros.

1.2.1. Condições geográficas favoráveis

Segundo o STPCP (1969:37), as características naturais, antropogeográficas e geoeconómicas da área a escolher para se formar uma Zona Franca, as possibilidades da técnica relativa à transformação do meio físico e os traços da acção do homem resultantes da adaptação ao meio, têm que ser considerados na análise dos requisitos para a criação destas zonas.

Como é óbvio, as Zonas terão de ser dotadas de portos e/ou aeroportos adequados, de forma a facilitar as relações com o exterior.

Neste ângulo, no caso de portos francos, deverão, inicialmente, verificar-se se as condições físicas são ou não suficientes, se existe uma notável actuação do homem, e quando necessária, fazer uma intervenção correctora da técnica, para, no final, circunscrever esses dados a um cálculo económico-financeiro¹².

No caso de zonas francas terrestres munidas de aeroportos os mesmos problemas se colocam. Se tomarmos o caso de uma região desenvolvida, deveremos ter em consideração os diversos serviços já existentes, as indústrias, as redes de transporte, o comércio, entre outros.

Mas se a zona franca se situar numa região atrasada, acontece o inverso, pois é a pobreza da região que determina a implantação de uma zona offshore, e não condições propícias, que como já abarcamos, a região necessita por completo.

¹² STPCP 1969: 37

Há que frisar também a importância de outros aspectos geográficos como é o caso dos meios de transporte e das vias de comunicação, que o cenário mundial das zonas francas tem exposto.

A enorme variedade de situações existentes têm todas de ser analisadas, pois é bem diferente dissecar a condição de um território isolado, onde a comunicação com o exterior é, praticamente, inexistente, de situações onde a área é bem provida por um porto ou ainda por um aeroporto.

No primeiro caso (do território isolado, sem comunicações) a zona franca advém do facto de existir uma forte carência de ligação com o exterior. Já nas outras situações temos de ter em mente outros pontos como a localização no seio das grandes correntes de tráfego e o *hinterland*, passível de existir num regime de franquia.

Tanto no caso do porto como no do aeroporto, subentendemos a presença de um elevado volume de comércio na zona, facilitado pelos transportes e comunicações.

1.2.2. Desenvolvimento dos transportes

Um ponto não menos importante no âmbito desta análise relaciona-se com o transporte de mercadorias. Assim, quer os meios de transportes marítimos, quer aéreos têm de ser objecto de uma análise minuciosa.

Neste sentido, para além de bons equipamentos e armazéns, cais acostáveis e fundos adequados, os portos devem ser apropriados ao transporte de navios de carga¹³.

Para suportar a concorrência em termos de frete e mercadorias transportáveis essencialmente em contentores tornou-se necessária a construção de navios cada vez de maiores portes e rápidos.

1.2.3. Questões económicas

¹³ STPCP 1969: 39.

Para que o funcionamento de uma zona franca seja infalível é imprescindível um determinado volume de investimento, na maior parte das vezes avultado, quer se trate de uma zona franca comercial, industrial ou mista.

Neste sentido, é primordial a elaboração uma análise custos – benefícios de um projecto portuário, para se decidir sobre a construção de infra-estruturas (cais, meios de carga, descarga e transbordo de mercadorias, ruas, abertura de canais de acesso, entre outros) aptas a facilitar as actividades industriais e comerciais na zona franca. Mas, há que frisar que o domínio de actuação desta análise é bastante limitado no que concerne a zonas francas industriais.

Segundo o STPCP (1969:41), para uma análise minuciosa, devemos abarcar, para além dos aspectos meramente infraestruturais, a avaliação das repercussões das indústrias a ser implementadas na zona, sob o ponto de vista da comunidade.

É importante aludir que a investigação da rentabilidade da implementação de um novo porto, ou da ampliação ou modernização de instalações existentes, etc., não esclarece ilações acerca das vantagens e dos inconvenientes para a economia nacional da implementação das várias indústrias existentes na zona. As conclusões retiradas dessa investigação apenas proporcionam esclarecimentos para alicerçar a decisão sobre a construção de instalações portuárias.

Há determinados objectivos a alcançar quando se implantam um conjunto de unidades industriais na zona franca, como, a criação de emprego, aumento da produção industrial, crescimento do comércio externo de produtos industriais, etc. No entanto, é substancial saber se não existem outras alternativas, que, para tias objectivos, garantam o mesmo resultado e que simultaneamente sejam menos custosos, ou que, com o mesmo investimento noutro tipo de projecto tragam melhores efeitos.

Além do que, existem outros regimes de franquias aduaneiras, como é o caso dos depósitos francos, onde são concedidas isenções do pagamento de direitos idênticas das que gozam as empresas situadas nas zonas francas.

Posto tudo isso, consciencializamos de que é necessário ter em mente outros aspectos como as particularidades de determinado território e os condicionalismos existentes em determinada altura, pois as vantagens passíveis de uma zona franca consagrar não lhe são exclusivas.

Neste âmbito, o STPCP (1969:42) conclui que é necessário sabermos primordialmente o tipo de indústria a implementar na zona, a sua dimensão, o tipo de produtos, os mercados, as necessidades de mão-de-obra, etc., e que para decidirmos sobre a implementação de uma zona franca industrial temos de debruçarmo-nos sobre uma análise dos custos e dos benefícios, abarcando os investimentos infraestruturais e industriais, para tirarmos ilações no que refere à rendibilidade do empreendimento e à eficácia na prossecução dos objectivos preconizados, sem deixarmos de confrontá-lo com projectos alternativos.

1.2.4. Zonas francas comerciais – autênticos centros de redistribuição de mercadorias

Na sua verdadeira essência, as zonas francas comerciais desempenham a função de centros de redistribuição de mercadorias. Neste sentido, elas têm de preencher os requisitos geográficos já mencionados, de forma a justificar a sua criação e permitir o seu progresso.

1.3 As vantagens e os inconvenientes das Zonas Francas

Do ponto de vista da funcionalidade do expediente técnico, as vantagens de uma instituição concentram-se no enigma de descortinar se na prática tal instituição demonstra a eficácia que lhe outorgam, ou se simplesmente não funciona¹⁴.

Numa visão valorativa, as vantagens de um instrumento de política económica têm em consideração o facto dele tornar ou não exequível, atingir os

¹⁴ STPCP 1969: 31.

objectivos desejados, em maior ou menor grau e em harmonia com as precedências hierarquizadas de uma escala de valores.

Sendo assim, podemos subdividir as vantagens em vantagens funcionais e vantagens que se relacionam com a capacidade para realização de fins desejáveis. No entanto focamos a nossa atenção apenas nos aspectos funcionais.

Nesta óptica, por inconvenientes, consideramos os não desejados efeitos secundários, que surgem como que consequência inevitável.

Tendo presente que estamos a abarcar as zonas francas mistas, i.e., aquelas que revestem simultaneamente a forma comercial e industrial, na análise das vantagens e inconvenientes consideramos primeiro os ângulos alusivos ao comércio e depois os referentes à indústria.

Vantagens

Aspectos comerciais

Podemos mencionar como vantagens as seguintes:

- As zonas francas, desde que bem localizadas e permitam um máximo de liberdade e um mínimo de custos aos usuários podem tornar-se grandes mercados de matérias-primas.
- Funcionam como locais de armazenagem de mercadorias que são objecto de manipulações.
- Podem tornar-se, em determinadas condições, verdadeiros centros de redistribuição de mercadorias, incitando:
 - Um acréscimo directo do rendimento nacional e das entradas de divisas, graças aos novos serviços que dão lugar, entre outros, à cobrança de taxas dos portos, comissões de corretagem e seguros.
 - Incentivo de certas exportações, na medida em que utilizam-se matérias – primas e produtos nacionais para serem utilizadas nas misturas e preparações feitas na zona.

- Aumento da quantidade movimentada nos portos e aeroportos.
- Incremento do tráfego
- Melhor aprovisionamento do território fiscal do país onde é estabelecida a zona franca, pois é mais oportuno o abastecimento próximo e rápido de mercadorias estrangeiras de diversas proveniências.
- Maior eficiência do tráfico entre territórios metropolitanos e ultramarinos se forem complexos os condicionalismos desse tráfico.

Aspectos industriais

Há que salientar que só em casos restritos podem ser deparadas as actividades industriais no âmbito das zonas francas. Apesar deste adversidade, estas criam emprego para mão – de – obra nacional e utilizam matéria-prima nacional, o que traz benefícios para o país.

Tais actividades podem contribuir com um saldo líquido de divisas para a Balança de Pagamentos, caso não seja possível a implementação destas actividades no território fiscal. Esta vantagem será tanto maior se os capitais forem, totalmente ou em parte, estrangeiros.

Estas zonas offshores têm ainda o privilégio de conceder aos compradores nacionais, a melhor preço, produtos que teriam de adquirir no estrangeiro. Sendo assim, permitem a substituição de certas importações por outras que beneficiem, em parte, a economia doméstica, sob a forma de pagamentos de salários e de matérias – primas provenientes do território fiscal.

Outras vantagens

Para além das vantagens acima mencionadas, as zonas desencorajam os investidores menos aconselháveis e permitem ao país controlar o volume de lucros canalizado para a zona.

Estas zonas aliciam o investimento, na medida em que consagram um conjunto de condições mais favoráveis do que as oferecidas noutros locais, condições estas, que não estão apenas relacionadas com matérias fiscais, apesar da obsessão internacional focar-se actualmente na concorrência fiscal¹⁵.

Inconvenientes

Aspectos comerciais

Nos ângulos comerciais dissecamos que para além do facto das zonas francas poderem originar fraudes da qualidade dos produtos, os grandes stocks de certas mercadorias, inseridos, por vezes, bruscamente no mercado interno, podem actuar de forma irregular sobre as cotações desse mercado.

Aspectos industriais

Neste ângulo, um inconveniente que podemos abarcar advém do facto das empresas francas serem consideravelmente favorecidas, em detrimento das empresas do género estabelecidas no interior do país. As empresas francas por poderem adquirir directamente no mercado internacional as matérias-primas e os equipamentos necessários isentos de direitos alfandegários e de outros impostos conseguem monumental vantagem na exportação.

As indústrias que se estabelecem nas zonas francas são consideradas terríveis concorrentes no mercado nacional, pois, pagam certos direitos fiscais calculados de forma a compensar as diferenças de custos de produção entre as indústrias nacionais e as estrangeiras e não entre as primeiras e as instaladas nas zonas.

Agravam-se os riscos da concorrência nas zonas, pelo facto da admissão de empresas estrangeiras que podem realizar grandiosos investimentos não exequíveis às indústrias nacionais.

Além dos inconvenientes acima mencionados, existem outros autores, como CUNNINGHAMN (2000: 25), que defende que apesar de trazerem

¹⁵ Cunningham, William; 2000; p. 32; 2º parágrafo.

consigo uma variedade de benefícios aos países onde são estabelecidas, estes enclaves acarretam igualmente algumas desvantagens, quando comparados com outros regimes, nomeadamente os paraísos fiscais, a saber:

- Os indivíduos que ali residem estão sujeitos às regras gerais de tributação
- Invulgarmente são previstas regras de excepção ao regime geral, nos países onde subsiste um imposto sobre o valor acrescentado
- A obrigatoriedade de entrega da declaração anual de impostos mantém-se, ainda que não exista imposto a pagar
- A auditoria ou certificação anual de contas, e a publicação ou divulgação de informações, que muitas vezes o público tem acesso, são obrigatórias
- É exigido o cumprimento das regras gerais aplicáveis no caso das actividades regulamentadas, como por exemplo as actividades de seguros e bancária
- Os privilégios fiscais são, por regra geral, condicionais, selectivos e indisponíveis aos investidores locais, quando são concebidas pelos países mais ricos
- Elevados custos infraestruturais

1.4 – O Papel das Zonas Francas associado à estratégia de industrialização

Balsubramanyam (1988: 165) na sua análise conclui que a literatura teórica e empírica dos EPZs fornece válidas lições para a política. Primeiro, defende que os EPZs podem ser utilizados adicionalmente com outros instrumentos de desenvolvimento, pelo que não pode ser previsto fornecer a base para a promoção da exportação e para a industrialização. Segundo, que eles representam o caminho para o livre comércio. Terceiro, o estabelecimento de EPZs na presença de um sector altamente protegido da economia propicia mais custos do que benefícios. Quarto, os pacotes de incentivos fornecidos pelos diversos países em desenvolvimento para atrair IDE dentro dos EPZs podem ser

contra-produtivos. E por último, o mesmo autor defende que a utilização sucessiva dos EPZs como instrumento de industrialização e promoção de exportações requer a avaliabilidade dos ingredientes básicos do desenvolvimento na economia doméstica. Isso inclui uma força de trabalho elástica, existência de infra-estruturas e ambiciosos empreendedores, um ingrediente muitas vezes ofuscado pela protecção oriunda da competição internacional obtido com uma estratégia de desenvolvimento com voltada para o interior, seguido por diversos países.

ZIMMERT (1991), por seu lado, defende no seu artigo que a multiplicação das EPZs dos países em desenvolvimento tem acelerado durante as últimas décadas. Em 1970, apenas dez PVDs tinham instalado EPZs nos seus territórios. Hoje, estima-se que cerca de 50% dos PVD têm EPZs em operação.

O fenómeno remonta ao renascimento da estratégia da industrialização orientada para a exportação, para as quais as EPZs foram vistas como um meio dinâmico e bem sucedido de encorajamento. Intensamente promovida por várias agências das Nações Unidas, vários estudos provaram que os benefícios para a economia como um todo ultrapassaram de longe o custo anual de funcionamento das EPZs, uma vez que estimularam as exportações, criaram novos empregos e indústrias conexas, levaram à transferência de tecnologias, estimularam o desenvolvimento regional, e forneceram um estímulo geral para toda a economia de um país em desenvolvimento.

No entanto, há críticos que defendem que os benefícios das EPZs no desenvolvimento como algo efémero, na medida em que elas contribuem pouco para as infra-estruturas ou tecnologias do país e só beneficiam os investidores externos. ZIMMERT (1991:473). Além disso, os críticos frequentemente alegam que o estabelecimento de EPZs representa apenas uma montra para a liberalização do comércio, em detrimento de um verdadeiro progresso em direcção a uma economia aberta, ajudando assim os governos dos PVDs a encobrir obstáculos artificiais noutros sectores.

O conceito de EPZ envolve um estatuto privilegiado fora das pautas aduaneiras nacionais e dos regulamentos fiscais, destinados a atrair o IDE,

orientado para a exportação e, portanto, conferido às específicas empresas a produção para exportação. Esse estatuto é geralmente vinculado à localização destas indústrias a uma área (zona) especificamente designada.

No entanto, de acordo com ZIMMERT, esta definição estrita esconde uma ampla variedade de conceitos próximos que existem na prática, tais como portos francos, associados às facilidades das EPZs, como em Hong Kong e Singapura, as companhias fora da zona vedada, que estão autorizadas a tomar as vantagens dos EPZs, por exemplo, em Serilanka, ou pólos industriais com alguns privilégios de EPZs.

No regime normal de promoção de EPZs, um conjunto de incentivos é geralmente fornecido:

- Livre importação de equipamentos e componentes a serem utilizados na produção para exportação,
- Isenções fiscais de cerca de dez ou mais anos (imposto sobre o rendimento e dividendos),
- Poucas restrições à movimentação de câmbio (livre e remessas e repatriamento de capitais),
- Garantia contra a nacionalização,
- Diferimento da depreciação dos câmbios até o final do período de isenção fiscal,
- Subsídios ao investimento,
- Financiamento preferencial (juros subsidiados) para o estabelecimento inicial,
- Facilidades de transporte e tarifas de electricidade subsidiadas,
- Livre fornecimento de infra-estrutura,
- Etc

Brochuras publicitárias de EPZs de Fiji a Carachi a Ponto lisas, Trinidad estão cheias de tais privilégios oferecidos juntamente com a mão-de-obra barata e disponível. Portanto, parece ser totalmente verdadeira a alegação de que todas as reais poupanças/benefícios para os investidores no contexto da EPZs devem

estar relacionado com as reduções fiscais, salários baixos e os factores de segurança.

No entanto, segundo ZIMMERT (1991), apesar do impressionante sucesso de alguns EPZs, principalmente na região do Sudeste Asiático "Quatro pequenos Tigres", aparentemente, a capacidade de atracção da maioria deixa muito a desejar. Este direcciona a nossa atenção para os erros de sobrecarregar o conceito EPZ, a fim de torná-lo o "estimulante" periférico para o desenvolvimento económico regional e nacional.

Este autor conclui que a relação custos/benefícios das EPZs está condenada a ser diferente, e muito raramente positiva, dependendo do local e do tempo. O conceito de promoção dos investimentos através das EPZs muitas vezes fica aquém do esperado, devido a problemas burocráticos e políticos e sobretudo às dificuldades na criação e coordenação da ligação entre efeitos sectoriais e espaciais.

Na subcontratação internacional, ambos os parceiros comerciais têm vantagens em função da redistribuição dos conhecidos efeitos. No entanto, os países menos desenvolvidos sofrem com as oportunistas integração no mercado mundial através do desencorajamento da inovação e eliminação da evolução. A produção de bens com maior intensidade/inovação é conduzida por empresas estrangeiras. A imitação da produção que envolve cada vez maiores tecnologias de países desenvolvidos, muitas vezes falham com os actuais níveis de competência entre empresários nos países subdesenvolvidos, devido à falta de capital, à complexidade da tecnologia importada, à falta de trabalhadores qualificados e aos elevados padrões de qualidade exigidos dos produtos.

Ao mesmo tempo, o sucesso dos Novos Países Industrializados foi baseado no dinâmico processo de inovação e imitação. Este facto é melhor reflectido na proposta de Lorenz para renomeá-los como SICs – "Succesfully Imitating Countries". O processo de inovação na fase inicial deve ser entendida aqui como técnicas simplificadas de produção e não como está sendo conduzido pela R&D operations. EPZs eram parte integrante de uma reestruturação económica orientada para a exportação, mas mais um sinal do que o motor desta

bem sucedida política industrial. Para se implementar esse "modelo" nos países em desenvolvimento, o quadro socio-económico, antes de mais, precisa ser actualizado. Até, promover investimentos nos EPZs, a fim de criar um poço de capital humano seria um completo engano, como já foi mostrado anteriormente.

Governos que adoptam EPZs como único instrumento de promoção das exportações, em oposição a sua habitual anti-exportação não são aconselhados. Em teoria, pode haver, pelo menos, alguns efeitos positivos: Balasubramanyam elaborou uma análise teórica baseada no modelo de comércio internacional de Heckscher-Olin, de dois bens e dois países. Ele mostra que o IDE na ausência de EPZs tenderia a ser atraído pela produção relativamente capital-intensivo, e não trabalho-intensivo. EPZs são, portanto, um meio para estratégias internas de promoção das exportações, com a assistência do IDE, que provavelmente não teria ocorrido nas zonas sem privilégios. Em suas palavras, EPZs teoricamente podem ser "um segundo - melhor método de atrair IDE dentro das indústrias exportadoras para países que querem proteger as suas indústrias que concorrem com as importações.

Neste contexto, ZIMMERT tenta mostrar porquê que os EPZs são uma espécie de cartão de visita, actualmente exigido pelos negócios internacionais. E para o efeito, apresenta uma adaptação do modelo geobusiness que tinha sido proposto por Robock e Simmonds. Estes últimos distinguem três conjuntos de variáveis dentro de seu modelo. Variáveis condicionantes, que indicam as oportunidades que existem para a actividade empresarial internacional para cruzar as fronteiras nacionais. Variáveis de motivação, que incluem motivações específicas de cada empresa para o investimento. Variáveis de controlo, que consistem em quadros legais e sócio-políticos, nacionais e internacionais. Neste âmbito, o autor argumenta que a existência de EPZs pode ser considerada variável condicionante, dado o referido conjunto de incentivos ao investimento. Por outro lado, EPZs são variáveis de controlo, pois eles indicam um potencial país beneficiário do IDE - mais ou menos simbólico - compromisso de fomento das exportações.

ZIMMERT conclui que a divulgação do modelo EPZ está longe de estar terminada, uma vez que o estabelecimento dessas zonas está na agenda de políticas de promoção dos investimentos concebidas para satisfazer as exigências da comunidade dos negócios internacional e os regimes do terceiro mundo. No entanto, no ambiente específico de muitos países em Desenvolvimento, esse selectivo tipo de remoção de barreiras ao comércio pode até reduzir, em vez de aumentar o bem-estar nacional. O que é necessário é a existência de uma estratégia económica consistente, que inclua a promoção do EPZ como elemento integrante. O estabelecimento de EPZs, portanto, não é de forma alguma uma panaceia – ele não pode por si só ser promessa de procedimento de qualquer milagre económico.

1.5 – A situação mundial das Zonas Francas

As zonas francas existem por todo o mundo. Quer na Ásia, quer nas Américas, quer na Europa, como na África, existe uma diversidade de zonas francas.

Segundo MARHOZ and MONSKI (1966), os EPZs têm crescido consideravelmente, tanto em tamanho, como em número, ao longo das últimas décadas, mas não são fenómenos recentes. Desde o império romano que as zonas de comércio livre foram criadas ao longo das rotas comerciais. Usadas para armazenar as mercadorias *duty-free* antes de serem reexportadas, elas eram um elemento marginal numa economia mercantil. As cidades livres da Idade Média e os portos *duty free* do Império Britânico (Singapura, Gibraltar, Hong-Kong), continuaram a tradição.

De acordo com MARHOZ and MONSKI (1966), no final do último século, as zonas de comércio livre, foram utilizadas não só para o comércio, mas também para a produção. Foram emergentes na esteira da revolução industrial, da expansão colonial e da internacionalização das economias liberais. Nas regiões produtoras de banana da América Central e no Caribe, os enclaves da

United Fruit Company já tinham muitas das características encontradas hoje num *Export Processing Zone*.

Em 1970, pouco menos de dez países tinham criado EPZs. Na Ásia, a primeira zona foi criada em Kandla, perto de Bombaim. Dezasseis anos mais tarde, havia cerca de 175 EPZs espalhados em cinquenta países. Desde então os EPZs foram implantados em quase todos os países, principalmente no Terceiro Mundo.

Em muitos países em desenvolvimento os governos tornam tais zonas no motor das suas economias.

Os países do Leste Asiático, da América Central e da bacia do Caribe, têm utilizado os EPZs como um instrumento para o desenvolvimento económico.

Zonas Francas Americanas

O caso da América Central

Segundo MARHOZ and MONSKI (1966), a experiência asiática não foi repetida noutras regiões do mundo, onde todos os estados abdicam responsabilidades e optam pelas EPZs como um verdadeiro substituto das reformas económicas e sociais.

Nos pequenos países da bacia do Caribe, a proliferação de EPZs é simplesmente uma extensão do mau modelo de desenvolvimento económico, herdado da era colonial. Desde a independência, na segunda década do século XIX, a América Central traçou objectivos em direcção ao desenvolvimento, mas nunca conseguiu resultados bastante significativos.

Depois veio a crise da década de 30, marcado pela queda no preço das matérias-primas, seguido, com o início da guerra, com a perda de mercados, através do envio *shock-waves* da região. As forças nacionalistas e revolucionários da América Central acreditavam que a culpa era do desenvolvimento orientado para o exterior. A questão era como quebrar o círculo vicioso da dependência e da pobreza nesses pequenos e empobrecidos mercados.

Para MARHOZ and MONSKI (1966) a obsessão dos dirigentes nacionalistas da América Central e economistas, fortemente influenciados pelos peritos da CEPAL (Comissão Económica das Nações Unidas para a América Latina e o Caribe) foi a de reverter o mecanismo básico e desenvolvimento da região para a industrialização e substituição de importação.

Estes autores relatam, ainda, que nos trinta anos, no México, no Brasil, na Argentina, no Chile e, em menor medida, na Colômbia, esta industrialização levou ao estabelecimento de uma sólida, embora ineficiente, base industrial nos três maiores países da América Latina. Na década de sessenta, para criar um mercado credível e apoiar novas indústrias, a América Central entrou no perigoso território da integração económica, que seria utilizado principalmente pelas filiais das multinacionais americanas.

Porém, o sucesso foi limitado, pois, esta industrialização não foi acompanhada pelas políticas fiscais e sociais necessárias para criar um verdadeiro mercado interno. Na realidade, a integração da América Central, na ausência da redistribuição do rendimento através da tributação, com a promulgação da reforma agrária e a adopção pelo Estado de um papel mais voluntarista no desenvolvimento económico e social, transformou-se numa "receita milagrosa" para evitar a reforma.

Segundo MARHOZ and MONSKI (1966), até ao início dos anos setenta o modelo de desenvolvimento orientado para o interior teve os seus dias, e a América Central se encontra muito virada para a maldição que havia tentado escapar: a dependência do exterior. A América Central decidiu basear o seu desenvolvimento nas exportações, não de produtos agrícolas, desta vez, mas de produtos industriais. À primeira vista, a região tinha muito a oferecer: uma mão-de-obra barata, supervisionada por uma forte força policial e exército, relativamente modernas infra-estruturas e sistemas de gestão – a herança da década de integração, que tinha instilado uma mentalidade de gestão entre uma nova elite formada nas melhores universidades norte-americanas, e governos dispostos a fazer concessões para atrair investidores estrangeiros ao seu país.

Usando seus poucos recursos orçamentais e apelando novamente para os empréstimos (que no pretexto da cooperação para o desenvolvimento foram para reduzir os custos de investimento para empresas estrangeiras), os governos da América Central definiram a construção de infra-estruturas necessárias às empresas estrangeiras, antes de oferecer-lhes enormes concessões em termos de isenções fiscais e aduaneiras.

De acordo com o mesmo autor, para o país anfitrião, a única vantagem era os salários auferidos pelos seus trabalhadores, os salários miseráveis que nunca lhes permitam superar a sua pobreza.

MARHOZ and MONSKI (1966) defendem que economicamente, as indústrias, nas zonas, que produzem apenas para exportação, foram um fracasso. Os governos da América Central têm sido obrigados a entrar em concorrência ruinosa para atrair multinacionais às suas margens. Os custos, em termos da sua dívida pública, eram muitas vezes superiores às receitas obtidas através das exportações.

Para este autor, nem as “maquiladoras” conseguiram arrastar os efeitos para o resto da economia.

O resultado final das ‘maquiladoras’ e do modelo de EPZs virão sem nenhuma surpresa para aqueles que têm seguido a história económica da América Central desde a política do *laissez-faire* em 1850: vulnerabilidade extrema e uma dependência das decisões tomadas a milhares de quilómetros de distância. O custo para empresas multinacionais de criar uma filial é tão baixa que eles podem facilmente deslocar as suas fábricas na sequência de uma mudança na sua estratégia internacional ou quando as suas políticas fiscais, salários ou vantagens estejam ameaçados.

O caso do Brasil

No Brasil destaca-se a Zona Franca de Manaus (ZFM), uma área de livre comércio de importação e de exportação, com incentivos fiscais específicos, estabelecida com a finalidade de criar ali um centro industrial, comercial e agropecuário, dotada de condições económicas que permitam o seu

desenvolvimento, em face dos factores locais e da grande distância em relação aos centros consumidores. MAIA (2007/01).

A ZFM foi implementada com a finalidade de criar um pólo de desenvolvimento na região amazónica por meio do comércio de produtos importados e da implantação gradativa de um moderno parque industrial, com indústrias voltadas para atender não só a região, como também, e principalmente os grandes centros consumidores.

A ideia remonta a 1957, com a criação do Porto Franco de Manaus. Mas a ZFM foi implementada em 1967, i.e., a cerca de quatro décadas, pelo governo federal, como projecto de desenvolvimento integrado, e tendo como maior foco o comércio, sendo depois direccionado para a indústria e a agropecuária.

Para a Amazônia, a ZFM foi extremamente benéfico e um marco nas políticas de desenvolvimento regional.

Os benefícios fiscais, um dos maiores atractivos para o estabelecimento de indústrias, receberam diversas prorrogações no tempo. Em 1998 foram prolongados os benefícios para 2013. Em 2003, com a aprovação de uma mini reforma tributária pelo Congresso Nacional, houve nova prorrogação para 2023.

Actualmente nessa região encontra-se um grandioso centro industrial, comercial e agro-pecuário, facilitando a integração nacional dessa região brasileira e elevando a qualidade de vida da população, devido ao impacto positivo no rendimento, na criação de empregos e pelo incremento económico-financeiro regional.

Há que salientar que as produções da ZFM destinam-se totalmente ao mercado interno brasileiro.

Zonas Francas Europeias

Na Europa encontramos uma diversidade de zonas francas, espalhadas por diversos países. Só na UE, em 2002, havia 31 zonas do género, descritas segundo o quadro abaixo¹⁶:

Quadro 1 – Zonas Francas da Comunidade Europeia

Dinamarca	Porto franco de Copenhaga
Alemanha	Porto franco de Bremen
	Porto franco de Bremerhaven
	Porto franco de Cuxhaven
	Porto franco de Deggendorf
	Porto franco de Duisbourg
	Porto Franco de d’Emden
	Porto franco de Hambourgo
	Porto franco de Kiel
República Helénica	Zona franca du Pireu
	Zona franca de Tessalónica
	Zona franca de Heraclion
Espanha	Zona franca de Barcelona
	Zona Franca de Cádiz
	Zona Franca de Vigo
	Zona franca de Lasa Palmas da Grande Canária
França	Zona franca de Verdon – Port de Bordeaux
Irlanda	Porto franco de Ringaskiddy
	Zona franca de Shannon
Itália	Zona franca de Trieste
	Zona franca de Veneza
Portugal	Zona franca de Madeira
Finlândia	Zona franca de Lappeenranta
	Porto franco de Hangon
Reino Unido	Zona franca de Liverpool
	Aeroporto de Prestwick
	Aeroporto de Ronalds-Way- Ballasala, Ile de Man
	Zona franca de Southampton
	Zona franca de Tilbury
	Zona franca de Porto de Sheerness
	Zona franca de Humbersie

Fonte: jornal Oficial das Comunidades Europeias

Na generalidade, essas Zonas Francas têm sido bem sucedidas e contribuído para um maior crescimento económico dos países.

Dado à multiplicidade de zonas francas europeias, passamos ao estudo de uma, que tem sido exemplo de sucesso, a Zona Franca de Madeira, em Portugal. A escolha de Portugal deve-se ao facto de ser antiga metrópole de Cabo Verde, e consequentemente um país que Cabo Verde tem diversas relações, podendo a Zona Franca da Madeira servir de modelo para a Zona Franca de Cabo Verde.

¹⁶ Comunicação da Comissão publicando a lista das Zonas francas existentes e em actividade na comunidade; Jornal Oficial das Comunidades Europeias; (2002/c 50/05); pp 16 - 18.

Zona Franca de Madeira

Face às persistentes dificuldades estruturais de natureza económica e social da Região Autónoma da Madeira, foi criada, através do Decreto-Lei n.º 500/80, de 20 de Outubro, a Zona Franca da Região Autónoma da Madeira, revelando-se um instrumento fundamental de política de desenvolvimento da referida região.

A Zona Franca da Madeira está integrada no âmbito do Centro Internacional de Negócios da Madeira (CINM) e está localizada estrategicamente a oito quilómetros do aeroporto internacional da Madeira e junto ao principal porto comercial da ilha. Esta Zona Franca tem uma área total de 130 hectares, e está à disposição das empresas industriais, onde permite a instalação de actividades produtivas de montagem e armazenamento¹⁷.

É um parque industrial amplo, moderno e eficaz, com plataformas de terreno para a construção de edifícios industriais e pavilhões com diferentes áreas, com módulos de áreas menores para as empresas que pretendam espaços mais pequenos para o desenvolvimento da sua actividade.

Os acessos são uma mais-valia da Zona. O facto de estar localizado perto do aeroporto e do porto comercial da Madeira, que se encontra em plena actividade desde 2004 e onde se concentra a carga e descarga de bens e produtos para todo arquipélago, e também pelo facto do parque estar directamente ligado à principal via rápida que serve toda a ilha da Madeira, permite uma distribuição dos produtos mais fácil e eficaz.

Actualmente existem cerca de 50 empresas de diferentes origens a operar na zona, e algumas estão em processo de instalação. Neste total de empresas, existem áreas de actividade desde o processamento do peixe e produtos alimentares, à cosmética, aos produtos de limpeza e à electrónica.

A Zona Franca da Madeira constitui uma alternativa ao turismo e às exportações tradicionais, contribuindo para divulgar a Madeira no mundo dos negócios e para o desenvolvimento da Região Autónoma da Madeira.

¹⁷Informações acedidas no site do Gabinete da Zona Franca da Madeira: <http://srpf.gov-madeira.pt>.

De acordo com as informações do Gabinete da Zona Franca da Madeira (GZFM), a Zona desenvolve a sua actividade em total compatibilidade com as políticas defendidas pela UE, OCDE e OMC.

A 8 de Abril de 1987 o Governo Regional e a Sociedade de Desenvolvimento da Madeira (SDM) celebraram o contrato de concessão da Zona Franca da Madeira, ficando esta última com o direito exclusivo de implantar e explorar a Zona Franca da Madeira criada pelo Decreto- Lei nº 500/80 de 20 de Outubro¹⁸.

A SDM é uma Sociedade Anónima com capitais maioritariamente privados participada pela RAM em 25%, á qual está atribuído o direito exclusivo de implantar e explorar a Zona Franca da Madeira compreendendo:

a) A construção e a manutenção, sob a sua responsabilidade, das infra-estruturas internas da Zona Franca da Madeira.

b) A administração dos terrenos e infra-estruturas que integram a Zona Franca com vista à implantação pelos utentes e ao bom funcionamento das instalações industriais, comerciais, de armazenagem e de serviços, nas áreas para o efeito consignadas.

Estão incluídos nos serviços referidos na alínea anterior, as actividades financeiras, nomeadamente na área dos seguros e da banca, de “trust”, “moneymanagement” e de gestão de empresas.

O Gabinete de Zona Franca foi criado pela resolução 401/87, iniciando as suas funções desde 8 de Abril de 1987.

Actualmente o GZFM é dirigido por um Licenciado em Engenharia Mecânica equiparado para todos os efeitos legais a Director Regional, competindo-lhe fazer o acompanhamento e fiscalização das actividades desenvolvidas na zona, por forma a tornar mais célere e eficaz todo o procedimento administrativo referente àquele conjunto de actividades.

O Director Regional submete os processos de pedidos remetidos pela concessionária da Zona Franca à decisão superior; assegura os circuitos de comunicação entre os serviços da Administração e a concessionária da zona

franca; presta apoio à comissão técnica do MAR nos termos legais e executa outras funções que lhe sejam expressamente cometidas ou decorram do normal desempenho das suas atribuições.

O GZFM compreende:

- Um gabinete técnico
- Um departamento administrativo

Quadro 2 - Numero total de entidades licenciadas por anos, na ZFM

Ano	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Serv. Internac.	3	46	188	409	777	1080	1410	1598	2062	2487	3146
Empr. Industriais	1	3	9	10	16	22	37	36	36	41	39
Soc. Financeiras	3	8	12	20	24	29	30	40	40	44	46
Registos MAR	0	1	3	7	33	36	49	56	78	118	166
Total anual	7	58	212	446	850	1167	1526	1730	2216	2690	3397

Continuação											
Ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007		
Serv. Internac.	4188	5883	5520	5184	4793	4378	4060	3781	3524		
Empr. Industriais	44	48	45	46	49	53	55	54	54		
Soc. Financeiras	49	47	45	42	42	42	41	36	34		
Registos MAR	248	264	262	245	255	246	213	215	218		
Total anual	4529	6242	5872	5517	5139	4719	4369	4086	3830		

Fonte: Gabinete da Zona Franca da Madeira

Quanto aos incentivos, é concedida a isenção de IRS ou IRC até ao final de 2011 para entidades licenciadas até ao final de 2000¹⁹.

O artigo 33º do Estatuto dos Benefícios Fiscais estabelece a criação de um novo regime de tributação aplicável aos rendimentos das actividades licenciadas, no período de 2003-2006 para o exercício de actividades industriais, comerciais, de transporte marítimos e de serviços de natureza não financeira que preencham determinados requisitos. Os referidos rendimentos são tributados a taxas reduzidas de IRC, até ao final de 2011, crescentes entre 1% a 3% nos três primeiros exercícios, aplicáveis a limites máximos de matéria colectável modulados de acordo com o número de postos de trabalho criados.

¹⁹ <http://srpf.gov-madeira.pt>

Zonas Francas Africanas

Segundo o Banco Mundial (BM), na sua revista Findings, na África Subsaariana houve diversas tentativas de implementar EPZs, mas, com a óbvia excepção das ilhas Maurícias, não tem sido muito bem sucedida. Muitas razões foram avançadas para explicar tal situação. Para analisar este dilema, foram analisadas literaturas sobre o assunto e foram visitados os EPZs das Ilhas Maurícias, Panamá e República Dominicana, entrevistados os investidores e promotores nas zonas e funcionários do governo, de forma a determinar as condições que possibilitaram tal sucesso.

De acordo com o BM, a África é o elo mais fraco da economia mundo. Seu PIB total é equivalente a cerca de 1 % do PIB mundial – um pouco mais do que o da Bélgica – mas abrangendo uma população de pouco mais de 600 milhões de pessoas. Também, com poucas excepções, a África é realmente rica em recursos naturais. A África não tem conseguido atrair grandes capitais estrangeiros e os seus tradicionais investidores foram abandonando-a. As suas exportações não são diversificadas e as mais importantes estão concentradas no petróleo, gás e minerais. Consequentemente, ela é dependente da ajuda externa – uma situação insalubre para uma região que precisa de acelerar o seu crescimento económico.

Neste contexto, o BM defende que ainda existe alguma esperança para a África, se ela conseguir fazer progressos na penetração nos mercados mundiais. Alguns países africanos têm conseguido diversificar as exportações não tradicionais, geralmente hortaliças, frutas, flores e têxteis. Outros fizeram progressos, acrescentando valor às matérias-primas locais antes de exportá-los. Mas outros têm tentado agregar valor às suas importações e reexportações. No entanto, essas actividades são em reduzida escala para fazer uma diferença real. Os países precisam de adoptar uma atitude decididamente pró – exportação, e de criar condições indispensáveis para induzir os empresários, tanto nacionais como estrangeiros, a assumirem desafios.

O BM anuncia que a literatura sobre os EPZs mostra que os EPZs são uma segunda melhor solução em comparação com as reformas generalizadas do país, mas que, se a nível nacional a implementação de reformas são difíceis, eles podem ser uma arma útil no desenvolvimento arsenal. Sob circunstâncias propícias e boa gestão, EPZs podem atingir os dois objectivos básicos da criação de emprego e de aumento de divisas.

Investigações empíricas confirmam que a geração de emprego é, frequentemente, o principal benefício dos EPZs. No desenvolvimento das nações com níveis relativamente elevados de desemprego, EPZs representam um mecanismo eficiente para reduzir o encargo económico e social de grandes grupos de pessoas desempregadas. EPZs podem ter importantes efeitos positivos nas economias de acolhimento uma vez que os salários pagos aos empregados tendem a ser muito superior ao seu custo de oportunidade.

O BM defende, ainda, que existem algumas desvantagens/condicionantes para a criação de um programa EPZ em África, como a geografia, as infra-estruturas, os serviços públicos, a mão-de-obra existente, os incentivos e a gestão existente em tais zonas.

O papel da geografia: nas regiões tropicais o PIB per capita é apenas um terço das regiões não tropicais. Isto é, em parte, devido à inerente características do clima, agricultura e saúde das regiões tropicais, barreiras substanciais a nível do transporte para grande parte do continente, a demografia, e a falta de urbanização. No entanto o BM defende que os problemas não derivam apenas da geografia. Caso contrário, como se explica o sucesso de Singapura e Hong-Kong, sabendo que eles não estão idealmente posicionados em relação aos seus mercados. Ainda mais revelador é o caso das ilhas Maurícias.

O papel das infra-estruturas: os transportes, em muitos países africanos são dificultados por longas distâncias e por terrenos difíceis. Isto tem implicações para a competitividade internacional em que os custos de transporte são um factor crítico. Mas as ilhas Maurícias estão mais longe dos mercados europeus do que Dakar. Os exportadores de frutas e vegetais da África do Sul e

Zimbabué estão distantes de seus mercados, em seguida, Gana ou Nigéria. Assim, a distância de transporte não pode ser o factor crítico.

Seguindo a ideologia do BM, o que faz distinguir o sucesso do fracasso é a qualidade das infra-estruturas. Grande parte das infra-estruturas de transportes da África está em mau estado. Os governos têm negligenciado os investimentos básicos para a sua manutenção. Mas, as infra-estruturas de transporte não são o único factor. A electricidade e o abastecimento de água são frequentemente pouco fiáveis, e as telecomunicações são caras.

O papel dos serviços públicos: Os obstáculos ao IDE são causados pela má qualidade dos serviços, ligados ao pagamento de impostos, à administração fiscal, à compra de terrenos, à construção e licenças, vistos, e à criação de empresas. Além do factor tempo, existe o facto do dinheiro ter de, frequentemente, mudar de mãos para acelerar os serviços prestados.

O papel da mão-de-obra: diz-se que a África não pode desenvolver uma estratégia orientada para exportação, devido à baixa qualidade da mão-de-obra. Para o BM, três factores elucidam as falhas neste argumento: a existência de um grande número de africanos que realizam complicados e sofisticados serviços; a dispensabilidade de elevado número de trabalhadores; e o facto de terem sido constantemente melhorados as habilidades dos trabalhadores nos outros países que têm tido sucesso no processamento de exportação.

O papel dos incentivos: segundo o BM, os países africanos têm pouca margem de manobra em decidir que incentivos fornecer, o que, em grande parte, é decidida pela concorrência internacional. Alguns doadores incitam-nos a substituir os regimes simples de isenção por complicados regimes. Mas o sistema de incentivos deve ser internacionalmente competitivo e o mais simples possível.

O papel de gestão: A gestão de EPZs deve estar atenta às necessidades dos empresários. O BM expõe que demasiadas vezes na África, os EPZs foram concebidos e dirigidos por burocratas. Os EPZs são gerados com elevados custos e subsídios governamentais. Na África, é prudente insistir-se na gestão privada dos EPZs.

Contudo o BM defende os obstáculos aos EPZ podem ser superados, pois nenhum dos obstáculos citados acima é intrinsecamente africano. Outros países, noutras partes do mundo conseguiram criar infra-estruturas de classe mundial para prestar serviços públicos eficientes, pondo em prática pacotes de incentivos competitivos, desenvolvendo uma força de trabalho qualificada, e até mesmo, superando as limitações geográficas.

Um EPZ pode estar localizado próximo a um porto ou aeroporto, e as estradas, energia e comunicações que lhes servem têm de operar de forma eficiente. Para o BM não há necessidade de se reformar todo o porto ou o sector da aviação. Da mesma forma, um EPZ não exige que todo o serviço aduaneiro seja reformado. Um EPZ pode ter um serviço aduaneiro especializado próprio (operando apenas na EPZ). O mesmo é verdade para outros serviços. Os EPZs devem servir para funções imobiliárias, libertando o empresário da necessidade de lidar com o mercado imobiliário local e de construção. Um EPZ pode facilitar o desenvolvimento de um trabalho conjunto, criando tanto a concorrência como sinergias entre as empresas, e facilitar a promoção de um país junto aos investidores directos estrangeiros.

No entanto, de acordo com o BM, há um conjunto de lições para a África. Os EPZs podem desempenhar um papel importante no crescimento orientado para a exportação. Mas a criação de um excelente programa de EPZ não exige a remoção de um ou dois obstáculos, mas sim da maioria, se não de todos, e simultaneamente. Para o BM, os autores deste estudo acreditam que a incapacidade de orquestrar isto é em grande parte responsável pelo fracasso da maioria dos países africanos em desenvolver com sucesso os EPZs. Os EPZs têm claramente uma maior probabilidade de sucesso quando há uma sólida gestão, tanto da concepção como de estabelecimento das operações do EPZ.

Nesse âmbito, para o BM, quatro factores são fundamentais: visão, consenso, acção concertada, e continuidade.

No que toca à visão, ela deve ser clara e decididamente pró – empresarial, orientada para exportação, e destinada a um mercado bem definido. Mas isto

contrasta com muitos africanos que tentam estabelecer EPZs na ausência de uma visão clara de desenvolvimento económico, ao longo do movimento ambivalente de exportações primárias e substituição de importação por exportações não tradicionais, e um ambiente que é hostil aos negócios. Segundo o BM, sem uma visão, não existe maneira de impulsionar os diferentes sectores da economia para os resultados.

No entanto, para o BM, a visão em si não é suficiente. Vários países africanos têm articulado uma magnífica visão orientada para a exportação, com um crescimento baseado nos EPZs. Mas sem um consenso em torno da visão, o progresso, na melhor das hipóteses, é difícil, e no pior dos casos, impossível. As entrevistas revelaram que nos programas bem sucedidos de EPZs, este consenso foi levado muito a sério. Mas o consenso leva tempo. Isso contrasta com muitos países africanos, onde os programas têm avançado sob o impulso de um actor chave na administração, apenas frustrado pelo fracasso dos outros actores no desempenho dos seus papéis.

No entanto, é também necessário uma acção concertada. Parece evidente que a mudança exige acção, mas muitos programas falharam por causa da inércia no que diz respeito aos elementos críticos do programa. As pessoas não são susceptíveis de agir se não sabem o que estão a fazer ou se não concordam com tal acção. Também pode acontecer porque as pessoas em causa não têm a capacidade ou ferramentas para fazer o que estão a fazer, ou simplesmente como um resultado da inércia. Nas Maurícias, acções para criar a EPZs realizou-se numa frente ampla, que envolve um grande número de actores. Em Marrocos, a Zona Franca de Tânger trabalhou com todos os actores regionais para estabelecer um quadro legislativo e de concessão. No Panamá, os entrevistados salientaram a importância da legislação para a zona de livre comércio e a participação de instituições financeiras locais em estender o crédito a empresários.

Isso contrasta com alguns EPZs em África onde a terra não foi disponibilizada aos operadores da zona há mais de um ano, em que fornecedores de electricidade, telecomunicações, transporte e água dificultaram ou

bloquearam o desenvolvimento dos EPZs por sua morosidade ou sua insistência em não permitir qualquer fornecedor privado externo entrar no mercado.

Segundo o BM, o último elemento crítico que os entrevistados citaram frequentemente foi a continuidade. Nas Maurícias, o governo continuou apoiando EPZs, mantendo e reforçando as medidas que primeiramente atraíram os investidores a Maurícias.

No Panamá, a gestão privada garantiu a continuidade para os utentes da zona. A política governamental e regulamentos foram mantidos, e o sector bancário forneceu um apoio contínuo. Na República Dominicana, o governo manteve tanto o quadro político como a oferta de facilidades e serviços. Os proprietários dos EPZ criaram a sua própria associação, tendo por objectivo a solidariedade, o apoio mútuo, e uma base para fazer lobby junto ao governo.

Isso contrasta com a percepção dos investidores sobre a África. Os investidores, tanto aqueles que se encontram nos EPZs como aqueles que ainda estão por investir, manifestam receios não só dos governos africanos que não mantêm os incentivos, infra-estrutura e serviços, mas que iriam corroê-los, alterando as regras do jogo. Os países africanos têm de se concentrar em dar continuidade aos incentivos, infra-estruturas, serviços e ambiente de negócios.

Segundo o BM, o papel dos parceiros é igualmente importante. No entanto, os parceiros bilaterais e multilaterais do desenvolvimento da África têm muitas vezes agravado os problemas mais do que aliviado, ao não endossar uma visão clara do desenvolvimento económico, não identificando os principais ingredientes para o sucesso, e ao não instituir como o sucesso deve ser alcançado. Os doadores discutem uns com os outros na definição de prioridades. Os programas sectoriais, restritivamente centrados, tendem a bloquear as acções integradas, coordenadas e sincronizadas. Os doadores obrigam os países a acelerar suas acções, mas estes são muitas vezes lentos em responder aos pedidos de alterações decorrentes de mudanças nas circunstâncias legítimas.

Em conclusão, o BM defende que existe um potencial significativo para os países africanos aproveitarem as oportunidades e beneficiarem do

crescimento orientado para a exportação baseado no desenvolvimento de EPZs. Mas tirar proveito dessas oportunidades obriga a construção de um coordenado pacote de incentivos, infra-estruturas e serviços que devem ser atraentes para os investidores estrangeiros. Isto implica articular uma visão de desenvolvimento do país, construindo um consenso em torno desta visão, agindo de forma a implementar todos os elementos da visão, e manter os incentivos, infra-estruturas e serviços. Também é importante mobilizar o apoio coordenado dos parceiros ao desenvolvimento.

Zonas Francas Orientais

Segundo Balsubramanyam (1988: 157) os EPZs clássicos, orientais fornecem uma vasta cadeia de incentivos fiscais e financeiros para as empresas nelas localizadas. Isenções de taxas de cinco a 10 anos, isenção de impostos sobre os rendimentos e uma legislação beneficiadora são características das EPZs nos países do sudeste asiático. As Empresas sul coreanas fornecem incentivos fiscais e não fiscais, incluindo isenções de taxas industriais durante os cinco primeiros anos de actividade e 50% de isenção nos 3 anos seguintes, isenção de impostos sobre o rendimento para os trabalhadores estrangeiros das empresas localizadas na zona; fornecimento de electricidade ao preço subsidiado; entre outros. Embora diferentes, os incentivos fiscais e não fiscais são as características da maioria dos EPZs nos países em desenvolvimento²⁰.

Para Balsubramanyam o claro propósito dos PVD em estabelecer EPZs é a promoção dos mais variados objectivos de desenvolvimento. Inclui a promoção de manufacturas para a exportação, a criação de oportunidades de emprego, importação e disseminação de tecnologia estrangeira e know-how, e desenvolvimento regional. Os PVD são confiantes de que: a) as empresas estrangeiras serão atraídas para as zonas livres de impostos; b) a sua produção será dirigida para exportação e elas constituem a fonte de entrada de divisas; c) serão a fonte de tecnologia e do know-how das economias no geral;

²⁰ Balsubramanyam, V. N.; p. 157 - 158; 2º parágrafo.

d)estabelecerão relações junto das empresas locais através da compra de matérias-primas produzidas no local; e e)gerarão oportunidades de emprego.

Certamente, o demonstrado sucesso dos EPZs clássicos como da Singapura e Hong Kong em atrair IDE e promover as exportações tem sido um factor importante nas decisões dos outros PVD em estabelecer EPZs nos seus países. No caso de países como Coreia do Sul, Taiwan e México, actualmente, EPZs constituem instrumentos adicionais utilizadas nas suas estratégias de desenvolvimento voltadas para o exterior, centrado no fomento da exportação.

No caso de países como a Índia, a Indonésia e as Filipinas, onde a estratégia de desenvolvimento é centrada na industrialização por substituição de importações, EPZs fazem parte da natureza relutante de concessão de uma estratégia de desenvolvimento voltada para o exterior. Por outras palavras, EPZs representam um compromisso entre os defensores de uma estratégia de desenvolvimento voltada para o interior, e aqueles que são a favor de uma estratégia de desenvolvimento voltada para o exterior, centrada num regime de comércio estrangeiro relativamente aberto e entradas de IDE.

Esses objectivos e características dos EPZs são cruciais para uma análise dos benefícios e dos custos dos países em desenvolvimento. Neste contexto, há que salientar duas características chaves: a ampla presença do capital estrangeiro privado e da tecnologia nas zonas e nos naturais enclaves das zonas.

A extensão para qualquer EPZ parecer-se com um enclave depende da natureza do regime de comércio externo na economia. Em países como Hong Kong e Singapura, onde opera o livre comércio com o exterior, com poucas ou nenhuma restrições sobre o comércio estrangeiro, a economia no geral tem a característica de um EPZ. Mas em países como Índia e Indonésia, onde operam fortemente regime de comércio estrangeiro com uma panóplia de barreiras tarifárias e não tarifárias para a importação e controlo cambial, EPZs são essencialmente enclaves ou pequenas ilhas, praticando o comércio livre no meio de uma economia repleta de barreiras proteccionistas do comércio estrangeiro.

Para Balsubramanyam o ponto central da análise dos benefícios dos EPZs é a natureza e a extensão dos fluxos dos factores e outros contactos económicos entre a economia e os enclaves.

II PARTE

A ZONA FRANCA CABO-VERDIANA, AS EMPRESAS FRANCAS INSTALADAS EM CABO VERDE E O INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO

CAPÍTULO II

A ZONA FRANCA CABO-VERDIANA E AS EMPRESAS FRANCAS EM CABO VERDE

A criação da Zona Franca comercial Cabo-verdiana foi contemplada na Lei nº 83/IV/98 de 21 de Dezembro e regulamentada pelo Decreto – Lei nº 48/99 de 2 de Agosto.

O Decreto – Lei nº 3/2001 de 1 de Fevereiro, contempla a criação de tal zona na ilha de São Vicente, numa superfície de aproximadamente 5.492 m², ficando a FIC – Zona Franca Comercial de Cabo Verde responsável pela implementação, administração e gestão da Zona Franca Comercial de São Vicente.

O decreto – lei nº32/2005 de 23 de Maio, vem regulamentar as actividades comerciais integradas no âmbito das Zonas Francas Comerciais.

No entanto, apesar da legislação contemplar a criação da Zona Franca Comercial de Cabo Verde, devido a dificuldades económicas e burocráticas, a mesma, ainda, não foi implementada.

Na prática, apesar de não existir uma zona franca cabo-verdiana, existem empresas cuja especificidade lhes confere o Estatuto de Empresas Francas, gozando, assim, de incentivos concedidos pelo governo.

Sendo assim, este capítulo propõe, de um modo geral, analisar as empresas francas cabo-verdianas, de forma a tirarmos ilações sobre o seu funcionamento e o seu impacto no país. Neste sentido, começamos por caracterizar Cabo Verde, fazendo um enquadramento político e administrativo, económico, social, macroeconómico, as suas relações internacionais e regionais e a estratégia de desenvolvimento.

De seguida, abordamos as principais características que estão subjacentes a essas empresas.

Só após essa análise é que passamos ao estudo dos principais objectivos das empresas francas cabo-verdianas.

Neste seguimento analisamos a aplicação dos benefícios, quer referentes aos incentivos fiscais, quer aos incentivos aduaneiros.

E por último, analisamos a contribuição das empresas francas cabo-verdianas no desenvolvimento do país.

2.1 – Caracterização de Cabo Verde

Cabo Verde é um pequeno país insular, constituído por um arquipélago situado no Oceano Atlântico Norte, a 455 km da costa ocidental da África, mais concretamente, na direcção do cabo africano do mesmo nome, no Senegal. Com uma área de 4.033 km², é constituída por dez ilhas e cinco ilhéus, todos de origem vulcânica, dispostos em forma de cunha, o de Barlavento e o de Sotavento, de acordo com a posição relativa, tendo em conta a orientação do vento predominante que é o alísio de Nordeste.

Ao grupo de Barlavento pertencem as ilhas de Santo Antão (779 km²), São Vicente (227 km²), Santa Luzia (32 km²), São Nicolau (343 km²), Sal (216 km²) e Boa Vista (620 km²) e os ilhéus Branco e Raso, ambos desertos, entre as ilhas de Santa Luzia e S. Nicolau²¹.

O grupo de Sotavento é composto pelas ilhas de Maio (269 km²), Santiago (991 km²), Fogo (476 km²) e Brava (64 km²) e os ilhéus desertos cima, Luiz Carneiro e Grande, a Leste da ilha Brava.

Dada a dispersão das ilhas, a zona económica exclusiva é superior a 600 mil km². O arquipélago tem solos pobres e a vasta área marítima que pertence à zona económica exclusiva não é muito abundante em espécies piscícolas. A pesca é uma actividade restrita, pois a plataforma continental é reduzida, considerando os 900 km de costa marítima existente. É necessário a industrialização dessa actividade, permitindo a conservação e a transformação do pescado a preços competitivos e com uma certa qualidade.

No que concerne às principais produções agrícolas, destacam-se o milho, a banana e o feijão, para o mercado interno e a cana – de – açúcar para a

²¹ Caixa Geral dos Depósitos; SGE Mediateca;; 2007; p. 10; 3º parágrafo

exportação. No que concerne à criação de gado, dado à vegetação existente, a pecuária é extensiva e limitada a algumas ilhas. Daí, para o desenvolvimento agrícola é necessário uma melhoria no que toca à formação profissional e às técnicas agrícolas, a selecção e melhoramento das sementes, a utilização apropriada dos solos, a intensificação do planeamento, só possível com o aumento do regadio, a racionalização da produção, a transformação industrial de produtos que garantam valor acrescentado, a par de um regime de propriedade compatível.

Existem, nas ilhas, jazidas de calcário, gesso e argilas utilizadas na construção civil.

O turismo, além de constituir um dos principais recursos do país, é o elemento decisivo no seu desenvolvimento.

Esse pequeno país, onde a maioria da população se encontra emigrada, contava em 2006 com cerca de 480.000 habitantes, dos quais, 48% homens e 52% mulheres. 55% da população é urbana²². A cidade da Praia, capital do país, sita na ilha de Santiago, abriga mais de metade da população. A ilha é densamente povoada, o que é facilitado por uma rede de estradas que convergem para o eixo viário central que percorre a ilha de Norte a Sul.

A ilha de São Vicente, segue-se como o segundo maior pólo populacional, onde a maioria da população se encontra centralizada na cidade de Mindelo, a segunda cidade cabo-verdiana em termos de importância. Nesta cidade o destaque vai para o Porto Grande – o maior porto de Cabo Verde, ao torno do qual giram diversas actividades económicas.

A ilha do Sal, uma das menos populosas, a sua importância advém da sua situação geográfica estratégica, que permite a fácil comunicação de Cabo Verde com o exterior através do aeroporto internacional Amílcar Cabral.

Nesse país de língua oficial portuguesa, a maioria da população é católica, o clima é tropical seco com chuvas irregulares entre os meses de Agosto e Outubro. A moeda é o escudo cabo-verdiano, a taxa de natalidade

²² Dados do INE.

ronda os 32,4%, a esperança média de vida é de 71 anos, a taxa de alfabetização é cerca de 75,7% e o PIBpc gira nos 1.420 USD²³.

2.1.1. Enquadramento político e administrativo

A descoberta do arquipélago de Cabo Verde pelos portugueses remonta a meados do século XV, fase em que se iniciou o povoamento e a colonização das ilhas cabo-verdianas.

Refira-se que as ilhas de Cabo Verde, pese embora a sua proximidade com a costa africana, até à data da sua descoberta eram completamente desabitadas, não revelando quaisquer vestígios da humanidade.

O término dos séculos da colonização portuguesa foi despoletado pelo movimento de luta pela independência de Cabo Verde, levado a cabo nos anos 50 pelo Partido Africano da Independência da Guiné-Bissau e Cabo Verde (PAIGC), fundado e liderado por Amílcar Cabral²⁴.

Ora, a independência de Cabo Verde foi declarada no dia 5 de Julho de 1975, após a realização das eleições para a Assembleia Nacional Popular em 30 de Junho do mesmo ano, onde apenas o PAIGC foi outorgado a concorrer. Das eleições resultou a nomeação do Secretário Geral deste partido – Aristides Maria Pereira – para o primeiro Presidente da República de Cabo Verde.

Devido às críticas feitas aos líderes do PAIGC que habitavam em Cabo Verde, por parte da Guiné Bissau, e ao golpe de Estado que sucedeu na Guiné, o plano de unificação previsto entre as duas repúblicas, não veio a concretizar-se na prática, levando os líderes cabo-verdianos do PAIGC a formarem um novo partido sucessor – o Partido Africano da Independência de Cabo Verde (PAICV), em Janeiro de 1981.

Assente num sistema mono – partidário e assumindo como ideologia o socialismo, o PAICV governou o país até princípios dos anos 90.

²³ www.ipad.mne.gov.pt

²⁴ Ver Davidson, B.,1981.

Em Janeiro de 1991 o PAICV é derrotado e o partido Movimento Para Democracia (MPD) sobe ao poder através das primeiras eleições gerais por sufrágio universal, passando o país a um sistema político multipartidário. Nesta sequência, apoiado pelo MPD, António Mascarenhas Monteiro é eleito, em Fevereiro do mesmo ano, novo presidente do país.

Após dois mandatos consecutivos por parte do MPD, o PAICV consegue eleger-se em Fevereiro de 2001, e no mês a seguir, Pedro Pires, antigo primeiro-ministro, vence as eleições presidenciais.

Temos de salientar que a mudança política ocorrida no país sucedeu dentro de um quadro pacífico de transição democrática, colocando Cabo Verde numa posição privilegiada em relação a outros países africanos, por tratar-se de um país homogéneo, onde qualquer conflito religioso ou étnico não se faz sentir.

Actualmente, a Assembleia Nacional tem 72 deputados eleitos por sufrágio universal²⁵.

Cabo verde está dividido em duas regiões administrativas, onde destaca-se a de Barlavento constituída por sete concelhos e treze freguesias e cuja sede está localizada na cidade de Mindelo e a de Sotavento, com catorze concelhos e dezoito freguesias e sede na cidade da Praia.

Só após a introdução do sistema multipartidário e das primeiras eleições democráticas para os Órgãos municipais, em 1991, e a aprovação da Constituição da República, em 1992, deu-se o início do processo de autonomização do poder local.

De então prosseguiu-se a um processo de transferência gradual de poderes e competências da administração central para as autarquias, dentre os quais: a promoção social, com as suas estruturas e competências; a integração das obras públicas nas estruturas municipais; o licenciamento comercial retalhista e ambulante; o licenciamento do transporte colectivo; o planeamento e execução de infra-estruturas no domínio do saneamento básico e da prestação de outros serviços públicos; a cobrança de imposto Único sobre o património.

²⁵ Caixa Geral de Depósitos; SGE Mediateca 2007: 44

Existem no país mais de uma centena de Organizações Não Governamentais (ONG's) e várias dezenas de associações de natureza diversa.

Há que salientar que Cabo Verde, à escala mundial, tem sido considerada exemplar pelas instâncias internacionais, em matéria de democraticidade interna²⁶.

2.1.2. Enquadramento económico

Quando o PAICV tomou o governo do país, no início dos anos 80, adoptou um modelo económico de direcção central, detendo o controlo dos meios de produção.

Apesar de já em meados dos anos 80 começar a haver uma certa flexibilização económica, a implantação de uma economia de mercado só foi possível em 1991, com o desmoronar do monopólio político do PAICV²⁷.

O MPD ao ganhar as eleições de 1991, alterou a estratégia de desenvolvimento, lançando as bases para uma gradual liberalização da economia e reestruturação do sector empresarial do Estado, iniciando, assim, um processo de privatização e alienação das empresas públicas e de estabelecimento de uma economia de mercado aberta ao exterior. O sector privado, em detrimento do sector público, passou a ser a alavanca da economia, onde o papel do Estado converteu-se para, unicamente, o de regular e fiscalizar a actividade económica.²⁸

O PAICV criticava os programas económicos da década de 90 do MPD, nomeadamente a adesão ao liberalismo económico. Contudo quando o PAICV retomou o poder em 2001, não alterou a essência da política económica levada a cabo pelo MPD, no que concerne à liberalização do mercado e à promoção da iniciativa privada.

Em relação aos outros países africanos, a economia cabo-verdiana destaca-se, não só pelo seu desenvolvimento, muito acima da média das

²⁶ Caixa Geral de Depósitos; SGE Mediateca 2007: 44.

²⁷ Costa, Teresa 2003: 81.

²⁸ Ver Estevão, João 2004

economias da África Ocidental, mas sobretudo pela sua estrutura idêntica da dos países desenvolvidos, onde domina o sector terciário. Este sector explicava em 2000, 74,1% do PIB e empregava cerca de 57% da população²⁹.

O sector primário é incipiente, sobretudo pelas limitações da agricultura e da inexistência de recursos, nomeadamente recursos financeiros. A pesca possui algum potencial, embora esteja numa fase de desenvolvimento muito embrionária. O sector primário apresentava em 2000, no seu conjunto, apenas, 9,7 % do PIB e empregava 24% da população activa³⁰.

O sector secundário, embora com um peso maior do que o sector primário apresenta um peso exíguo, facto que é explicado pela reduzida dimensão do mercado interno, não atraindo os investimentos privados. A inexistência de investimentos neste sector origina um ciclo vicioso, tornando-o num sector de baixa produtividade, onde a indústria exportadora é praticamente inexistente. Para ultrapassar este ciclo vicioso, o governo decidiu abrir as portas para o Investimento externo, fazendo aumentar o número de projectos nos diversos sectores.

O volume de investimento passou de 6,1 % do PIB, em 2002, para 44,7% do PIB, em 2006³¹. Abrange essencialmente as áreas do turismo, das telecomunicações, do sector financeiro e da indústria, entre outras e circunscreve-se, sobretudo, às ilhas de Santiago, Sal, Boa Vista e São Vicente. Nas restantes ilhas o investimento tem sido pouco expressivo.

O sector primário

²⁹ Dados do Ministério das Finanças e do Planeamento; Documento de estratégia de crescimento e de redução da pobreza; Setembro de 2004

³⁰ Dados do Ministério das Finanças e do Planeamento; Documento de estratégia de crescimento e de redução da pobreza; Setembro de 2004

³¹ Caixa Geral de Depósitos; SGE Mediateca 2007: 52

Agricultura

Pratica-se aqui dois tipos de agricultura: de sequeiro no período das chuvas e de regadio, nas pequenas áreas onde existem uma certa disponibilidade de água.

Cabo Verde caracteriza-se pela existência de uma agricultura tradicional, de subsistência, devido às más condições naturais e às características do clima – tropical seco, com precipitações irregulares, mal distribuídas no espaço e no tempo. Por vezes, assiste-se a períodos de seca e outras vezes presencia-se a chuvas torrenciais, capazes de causarem o desgaste físico e orgânico dos solos das encostas mais inclinadas, onde se pratica uma agricultura de sequeiro, incapacitando a infiltração e a retenção das águas, afectando as colheitas e a utilização a longo prazo das encostas.

As características do solo, essencialmente de origem vulcânica e a falta de infra-estruturas, constituem, também, outros factores explicativos dessa agricultura obsoleta.

No entanto, a persistência dos agricultores cabo-verdianos na luta contra a adversidade da natureza pode ser explicada pela inexistência de outras alternativas.

Sendo assim, grande parte dos produtos consumidos no mercado interno advém das importações, que representam mais de 90 % do consumo, pois aquilo que é produzido internamente não é capaz de cobrir a procura.

Há toda a necessidade de inserção de novas práticas agrícolas e de aproveitamento de solos rurais, peri – urbanos e urbanos, a implantação de taludes de suporte e de reposição de solos nas zonas sujeitas a erosão e a construção de barragens e de lagos artificiais.

Essa agricultura rural arcaica está centrada nas ilhas de Santiago, Santo Antão, Fogo e Brava, caracterizadas por pequenas unidades familiares, pouco organizadas, de 1 a 1,5 hectares de terreno, onde a pouca produção existente destina-se, essencialmente, ao auto – consumo, facto que explica a pobreza rural existente no país. É portanto uma agricultura de micro – proprietários.

Os novos métodos de irrigação introduzidos no país, como é o caso da rega gota – a – gota, tem tido uma aceitação crescente por parte dos agricultores com alguma capacidade de investimento, sobretudo nas ilhas de Santiago e do Maio e tem ostentado grande impacto no aumento da produção agrícola, nomeadamente nos produtos hortícolas, por permitir uma redução das perdas de água e um aumento das áreas irrigadas.

Uma outra nova técnica utilizada é a hidroponia, sistema de cultivo onde não é necessário a utilização do solo agrícola, pois os nutrientes necessários às plantas são fornecidos em solução aquosa. Esta técnica tem tido resultados excelentes na ilha do Sal, dando jus ao investimento realizado.

Em 2003, a produção da cana sacarina era de 61%, a produção da banana era de cerca de 8 % e o milho o feijão representavam 28% da produção agrícola³².

À excepção da batata e da cebola, que são bens de elevado consumo, a produção interna de produtos hortícolas de consumo normal consegue dar resposta às necessidades da população, abastecendo o mercado nacional. No entanto, devido às dificuldades de ligação entre ilhas, há grande défice no aprovisionamento desses bens, levando ao encarecimento dos produtos, essencialmente, nas ilhas de menor desenvolvimento turístico.

Pecuária

À excepção da produção de aves, o sector pecuário é um sector não muito rentável, caracterizado, na sua essência, por pequena exploração familiar e praticada de forma extensiva. No entanto, cobre 90% das necessidades de consumo do país.

A principal produção é a produção de aves, como galinhas, patos e perus, seguindo-se os caprinos e ovinos.

A insuficiência de recursos hídricos torna este sector não muito atractivo ao investimento.

³² Caixa Geral de Depósitos; SGE Mediateca 2007: 55

Silvicultura

As espécies florestais naturais são poucas, devido pobreza dos solos, estando muito deles degradados por práticas agrícolas inadequadas, por sobre – exploração dos seus recursos naturais e extracção de inertes.

Cada ilha tem a sua estrutura florestal própria, dependendo das características geográficas e climáticas e do grau de utilização dos solos existente em cada uma delas.

Desde a sua independência em 1975 que Cabo Verde tem vindo a levar a cabo um conjunto de acções de luta contra a desertificação e degradação dos solos, no âmbito do Programa de Acção Nacional de Luta contra a Desertificação (PAN), envolvendo o sector público, o sector privado e a sociedade civil. Em Março de 1995, Cabo Verde ratificou a Convenção das Nações Unidas de Luta contra a desertificação (CCD).

Nesse âmbito, mais de 36 milhões de árvores já tinham sido plantadas em 2003, árvores essas, resistentes à seca, dentre as quais a acácia e a acácia americana, numa área de 83 mil hectares. De 1975 a 2004 foram arborizados e florestados cerca de 85 mil hectares. No entanto, não é uma área de atracção do investimento privado. Constata-se que nos últimos anos é o subsector que não recebeu qualquer montante de investimento privado, pela inexistência de interesse dos privados na exploração florestal.

Pesca

Este é um sector de fraco desenvolvimento, contribuindo com um peso baixo no PIB. Vários são os factores que têm contribuído para esse débil desenvolvimento, destacando-se a baixa qualidade e número de embarcações disponíveis, a falta de circuitos de comercialização que garantam o escoamento do pescado, a pouca qualificação do pessoal do sector e a fraca capacidade empresarial, industrial e de infra-estruturas de apoio.

Segundo a FAO, Cabo Verde possui um potencial pesqueiro avaliado entre 33.000 e 42.000 toneladas/ano, para além do potencial desconhecido de algumas espécies como a serra, o tubarão, outros pelágicos oceânicos e

demersais de fundos rochosos, entre outros, cuja a exploração se situa muito abaixo dos níveis óptimos de captura.

A maior parte do pescado para o consumo local advém da pesca artesanal, essencialmente costeira, utilizando as mais variadas técnicas de pesca como redes de cerco e de arrasto de praia para pequenos pelágicos, redes de emalhar, para os peixes de fundo, a vara com isco vivo e linha à mão, para o atum e covos, para a lagosta de profundidade. Normalmente, o peixe é vendido nos mercados municipais ou de porta a porta, e por vezes são os próprios pescadores que comercializam o pescado.

Uma parte do pescado destina-se à indústria transformadora e à exportação. A partir de 1999 houve uma acentuada queda no peso das exportações do pescado, passando de 2250 toneladas para 62 toneladas em 2003. Mas, a partir de 2004 reconhece novamente um aumento, atingindo em 2006, 15.707 toneladas, segundo os dados da Direcção Geral das Alfândegas. Tal facto é devido ao embargo decretado pela União Europeia aos produtos de pesca de origem cabo-verdiana, mas que entretanto já foi levantado.

O preço do pescado varia com a oferta e a procura, sendo mais elevado, na capital, cidade da Praia, onde o poder de compra é maior.

As ilhas estão dotadas de infra-estruturas de apoio a esta actividade, nomeadamente as ilhas de Santiago, São Vicente e Sal.

Sector Secundário

Indústria

A actividade industrial em Cabo Verde é reduzida, com um pequeno número de pequenas e médias unidades industriais, localizadas essencialmente nas ilhas de Santiago, São Vicente e Sal. Engloba, entre outras, as actividades de construção naval, construção civil, artes gráficas, indústrias transformadoras de pescado, indústrias alimentar, química, têxtil e do calçado.

Existem dois primordiais pólos industriais, nomeadamente, nas ilhas de Santiago e de São Vicente, mas que devido a alguns factores limitadores, como

a escassez de recursos (matérias – primas, recursos financeiros e recursos humanos), a exiguidade do mercado, e consequentemente o fraco investimento, a insularidade e a dependência dos fornecimentos externos, os referidos pólos têm apresentado um fraco impacto na economia cabo-verdiana.

Embora o fraco desenvolvimento industrial, a maioria das indústrias existentes, são indústrias tradicionais, pouco evoluídas, de mão-de-obra intensiva, com alguma mecanização, que utilizam tecnologia obsoletas, geradoras de elevado nível de poluição e propiciando riscos de acidentes ambientais. Tais indústrias utilizam intensivamente os poucos recursos existentes, como é o caso da extracção de inertes para a construção civil, da britagem das rochas, da extracção de calcário, argila e pozolanas, o engarrafamento de águas e ocupação dos solos.

Neste sentido, há toda a necessidade de se efectuar investimentos de controlo de efeitos nocivos sobre o ambiente para a consagração de um ambiente sadio e equilibrado.

Construção

A construção civil, incluindo as obras públicas, é um subsector em potencial desenvolvimento no arquipélago, nomeadamente devido ao grande desenvolvimento do turismo, pela exigência em termos de infra-estruturas: aeroportos, estradas, portos, água, electricidade, saneamento básico, escolas, hospitais, etc.

O peso deste subsector no PIB era de cerca de 7,5%, em 2005.

Devido à sua natureza e dimensão, as obras públicas exigem avultados investimentos financeiros e tecnológicos, com implicações directas no tipo de empresa a constituir.

No que toca as obras públicas, as empresas do ramo existentes não têm capacidade nem dimensão suficientes para assegurar as obras de grande envergadura como as infra-estruturas portuárias e aeroportuárias, rodoviárias e hospitalares, facto que leva ao estabelecimento das empresas estrangeiras nesse domínio. No que toca às obras dos particulares, essas são efectuadas por

empresas cabo-verdianas, embora haja casos onde se detectam a intervenção das empresas de capital estrangeiro.

Um aspecto importante que vale a pena frisar refere-se ao facto deste subsector empregar um importante número de trabalhadores, sendo a maioria oriunda da costa ocidental africana.

Tanto o exercício das obras públicas como das obras particulares exige a emissão de alvará pela Comissão de Alvarás de Obras Públicas e Particulares, cuja solicitação pode ser feita tanto por sociedades comerciais, constituídas no âmbito da legislação cabo-verdiana e sedeadas em Cabo Verde, como por empresários em nome individual. Esses alvarás são transmissíveis e válidos por um período de 12 meses.

De acordo com a intervenção na cadeia global do imobiliário, na área imobiliária actuam dois tipos de empresas: as empresas que intervêm a partir do início do ciclo, da concepção à fase de venda do imóvel e as empresas simples de intervenção. As primeiras adquirem terreno, seleccionam os projectos de infraestruturação e construção, promovem e comercializam o empreendimento, mas adjudicam a construção a terceiros. Os principais empreendimentos habitacionais nas cidades da Praia, do Mindelo e do Sal são disso um exemplo, destacando-se a figura da TECNICIL – Sociedade de Imobiliária e Construções.

Para a realização dos projectos participam entidades bancárias nacionais e instituições financeiras internacionais, através da oferta de um conjunto de produtos e serviços financeiros, no crédito à construção e no crédito à aquisição de habitação.

Sector terciário

Infra-estruturas – Água e Saneamento

Tanto a insularidade como também a dispersão existente entre as ilhas constituem alguns dos constrangimentos afectos às ilhas do arquipélago. A

insularidade potencia os problemas de abastecimento. Dada a distância dos mercados fornecedores e as pequenas quantidades transportadas, os custos de transporte e de armazenamento são elevados levando ao encarecimento tanto do preço das importações como das exportações. A dispersão das ilhas obriga o país a um elevado número de investimentos em infra-estruturas básicas como transportes inter – ilhas, produção e distribuição de água potável e de energia eléctrica, rede de comunicações, instalações para a prestação de serviços de saúde, serviços sociais, administrativos e de segurança.

O país é deficitário em água potável, recurso essencial a qualquer país, facto que leva a furos de exploração e nascentes, métodos alternativos de produção, estabelecimento de unidades de dessalinização da água do mar, exigente em termos de investimento, daí a necessidade do apoio internacional em termos financeiros e de “Know How”. Grandes esforços têm sido feito, embora ainda grande parcela da população não tem acesso ao abastecimento regular da rede pública.

Segundo dados do INE, mais de 70% da população não tinha acesso a rede de distribuição de água, em 2000, sendo a ilha de Santiago a ilha onde uma minoria da população, apenas 17%, tinha acesso a água potável através da rede de distribuição, talvez pelo facto de ser a maior das ilhas, com núcleos urbanos dispersos, tornando difícil a extensão da rede a toda a população. As ilhas com um melhor cenário eram as de São Vicente, Sal e Maio.

No que concerne ao saneamento básico público, Cabo Verde deixa muito a desejar, agravando ainda mais a situação da população, tornando-a mais exposta a doenças, devido à escassez de instalações sanitárias com acesso a redes de água e de esgotos.

Partindo dos dados fornecidos pelo INE em 2000, constata-se que, com excepção da ilha de São Vicente, onde cerca de metade da população tinha acesso a rede de esgotos ou a fossas sépticas, a maioria da população não era abrangida pela rede pública de saneamento básico.

Neste âmbito, com o intuito de melhorar as condições de vida e contribuir de forma eficaz para a erradicação da pobreza e para um crescimento económico

sustentável, em Abril de 2002, foi assinado o Documento de Estratégia de Cooperação UE – Cabo Verde para o período 2002-2007, no âmbito do Acordo de Cotonou, incluindo o programa Indicativo Nacional. Fizeram-se um conjunto de esforços para melhorar as condições sanitárias das populações mais carenciadas e do seu acesso a água potável, nomeadamente, desenvolvimento de infra-estruturas de suporte à produção de bens e serviços essenciais, dentre as quais a criação e extensão de redes de distribuição de água e esgotos; desenvolvimento de infra-estruturas de tratamento de águas residuais; desenvolvimento das capacidades municipais na gestão e acompanhamento das redes de água e saneamento e acções de melhoramento da gestão dos resíduos sólidos.

Conjuntamente, o acordo estipula, também, o apoio de outras acções complementares, como sendo a formação profissional e a assistência técnica, acções na área de gestão ambiental, acções de cidadania de incentivo à participação da sociedade civil e do poder local.

Em suma, constata-se que os dois pontos prioritários de estratégia de desenvolvimento económico e social de Cabo Verde têm sido a água e o saneamento básico.

Energia eléctrica

Outra grande limitação do país refere-se o acesso a energia eléctrica. Ainda, uma grande parte da população não tem acesso a energia eléctrica, sobretudo, os mais pobres. Em alternativa essa parcela da população recorre a outras fontes de iluminação como o petróleo.

A maior parte das famílias com acesso a energia eléctrica não é pobre.

A Electra é empresa que detém o monopólio de transporte e distribuição de electricidade, em todo o território nacional, de transporte e distribuição de água em São Vicente, Sal, Boa Vista e na cidade da Praia e da recolha das águas residuais e seu tratamento para reutilização, na cidade da Praia.

Transportes

No que toca às infra-estruturas de transportes terrestres, essas encontram-se ainda pouco desenvolvidas, onde se constata grandes deficiências na gestão do sistema rodoviário. Apesar disso, grandes progressos têm sido feitos no âmbito da cobertura da rede viária.

No campo dos transportes aéreos, Cabo Verde pretende transformar-se num “hub” regional de transporte aéreo, contando actualmente com o aeroporto internacional da Praia, o aeroporto internacional da Boa Vista, para além do aeroporto internacional do Sal. Para breve está, também, a inauguração do aeroporto internacional de São Vicente. Tudo isso graças aos investimentos previstos no circuito do Plano Estratégico de Desenvolvimento Global do País, que incide especialmente sobre o plano de desenvolvimento das infra-estruturas de apoio aos transportes aéreos e serviços aeroportuários. Neste sentido está assegurado, o transporte de pessoas e de mercadorias entre a África, as Américas, a Europa e a Ásia e também a contribuição para o desenvolvimento do turismo.

No que concerne aos transportes inter – ilhas, o transporte aéreo abrange a maioria das ilhas, exceptuando-se a ilha Brava e a de Santo Antão, mas que no entanto gozam de ligações marítimas.

Incidindo sobre a esfera marítima, Cabo Verde está abrangida por portos marítimos, permitindo o livre movimento de pessoas e bens, com fácil acesso a mercados e escoamento dos produtos. Cabo Verde está a levar a cabo um processo de modernização e expansão do seu sector marítimo e portuário, procedendo, para isso, à adaptação de todos os portos, para que o novo sistema de transportes beneficie todas as ilhas do arquipélago. Actualmente, está ocorrendo a transformação do Porto Grande de São Vicente para base de “hub” de transportes marítimos e a expansão dos portos da Praia e de Palmeiras, onde se tem injectado vultuosos volumes de investimentos.

Comunicações

Cabo Verde está desde finais do séc. XIX ligado às comunicações internacionais, a partir do qual o primeiro cabo telegráfico submarino entre a

Europa e o Brasil foi instalada. No entanto só em 1919 foram instalados os primeiros telefones, com muito pouca expansão até 1970. A partir da independência, em 1975, desenvolveram-se as infra-estruturas de telecomunicações tanto em termos de cobertura geográfica, como em termos tecnológicos, destacando-se as centrais digitalizadas, ligações em fibras ópticas, serviços de ISDN e GSM, que cobria todo o território nacional.

Em 1995, foi separado por Decreto – Lei nº 9 – A/ 95, os correios das telecomunicações, dando lugar a duas novas empresa: a Correios de Cabo Verde SARL e a Cabo Verde Telecom SARL, em detrimento da empresa Pública dos Correios.

Na área das telecomunicações a Cabo Verde Telecom é o principal operador, tendo a exclusividade de fornecimento de serviços básicos da rede fixa a nível nacional.

Em finais de 1997, foi lançada a rede do Sistema Global Móvel, disponível em todas as ilhas, estimando-se uma cobertura de cerca de 90 a 95% da população. No entanto, a CVT deixou de ter exclusividades a nível da rede móvel com o aparecimento da Empresa T+.

A Agência Nacional de Comunicações (ANAC), sediada na cidade da Praia, é a responsável actual pela regulação do sector das telecomunicações.

A infra-estrutura das telecomunicações é composta por cabos submarinos e antenas de retransmissão nas ligações entre ilhas e cabos de fibra óptica nas redes terrestres e nas ligações internacionais, sendo estas últimas optimizadas por satélite de comunicações.

Os meios de comunicação social gozam de total liberdade de imprensa.

Cabo Verde está dotado de um canal público de televisão com cobertura global de todo o arquipélago em canal aberto, a Televisão de Cabo Verde (TCV), com apenas algumas horas de emissão diária, sendo completada pela emissão de outros canais abertos internacionais.

No início de 2007 atribuíram-se seis licenças de abertura e de exploração de novos canais de televisão, em canal aberto, cinco dos quais de emissão a nível nacional e uma de emissão no circuito regional.

Cabo Verde Telecom disponibiliza, ainda, assinatura da TV Cabo, em termos de canal codificado, permissível de aceder via TV Box.

No campo da radiodifusão, existem várias rádios, de âmbito nacional, local e comunitário. Há que frisar que este é o sector mais dinâmico e próximo das populações a nível dos “média” cabo-verdianos.

Existem cinco jornais, três dos quais de carácter generalista, de periodicidade semanal, a saber: “A Nação”, “Expresso das ilhas” e “A Semana” e dois de carácter cultural, sendo um de periodicidade mensal – Artiletra – e outro de periodicidade trimestral – Terra Nova. Alguns destes jornais como “A Semana” e o “Expresso das ilhas” têm versões digitais, juntamente com o “Liberal”, o “Paralelo 14” e o “Praia Capital”.

Cabo Verde é contemplado, ainda, pela revista “Iniciativa”, de publicação bimestral, a “Semana”, suplemento do jornal “A Semana”, de carácter mensal e a “Fragata”, revista de bordo da Companhia Aérea cabo-verdiana TACV, de publicação trimestral

Turismo

Uma das prioridades do desenvolvimento da economia de Cabo Verde passa pelo desenvolvimento do Turismo. Daí a necessidade de se efectuar investimentos em projectos de infra-estruturas básicas, essenciais ao desenvolvimento deste sector.

Neste âmbito são levados a cabo várias acções de promoção turística das ilhas e são concedidos um conjunto de benefícios, bonificações na aquisição de terrenos, incentivos fiscais e aduaneiros aos investidores que decidem investir neste sector, em Cabo Verde.

Foi criada uma legislação para regular este sector, a qual assegura, desde a sua génese, a protecção dos recursos naturais com capacidade turística³³.

Segundo a Cabo Verde Investimentos (CI) – Agência Cabo-verdiana de Promoção de Investimentos, a estabilidade política e económica, a situação

³³ Lei n° 21/IV/91, de 30 de Dezembro; Lei 40/IV/92, de 06 de Abril; Lei n°42/IV/92, de 06 de Abril; Decreto-Lei n° 69/92, de 19 de Junho; Decreto-Lei n°2/93, de 1 de Fevereiro; Decreto-Lei n°11/94, de 14 de Fevereiro.

geográfica privilegiada, o acesso preferencial a mais de 500 milhões de consumidores, a elevada quantidade de mão-de-obra facilmente treinável e infra-estruturas modernas e competitivas são algumas das razões que levam os investidores estrangeiros a escolherem Cabo Verde como destino dos seus investimentos, sobretudo em projectos turísticos.

De acordo com as características específicas de cada ilha, há possibilidade de se efectuar diversos tipos de turismo, até mesmo dentro da mesma ilha. Pode-se praticar o turismo balnear, sobretudo nas ilhas de Sal, Boa Vista, Maio e Santiago; eco – turismo nas ilhas de Santiago, Santo Antão, Fogo e São Nicolau, o turismo de circuitos, o turismo cultural, entre outros.

No entanto, Cabo Verde tem escassez de formação profissional nesta área. Nesta sequência, em 2007, a Cooperação Luxemburguesa veio lançar a primeira pedra para a construção da Escola de Hotelaria e Turismo a ser construída na cidade da Praia, prevendo-se o seu funcionamento para o ano de 2009.

Salienta-se que a indústria hoteleira e afins foi responsável por cerca de 90% do investimento estrangeiro entre Janeiro e Setembro de 2005, tendo como fonte os dados do Banco de Cabo Verde (BCV). As ilhas de Santiago, Sal e Boa Vista foram as que foram contempladas com a maior fatia do total investido.

Segundo os dados concedidos pela CI, os grandes investimentos neste subsector são de origem italiana, espanhola e portuguesa. Nos últimos anos têm vindo a aparecer novos investidores como é o caso dos Irlandeses, Noruegueses, Belgas, entre outros. O número de turistas tem vindo a aumentar ao longo dos anos.

Segundo o inventário anual realizado pelo Instituto Nacional de Estatística, junto dos estabelecimentos hoteleiros, em Setembro de 2006 existiam em Cabo Verde, 142 estabelecimentos hoteleiros, o que corresponde a um acréscimo de 8% em relação ao ano anterior³⁴.

³⁴ Comunicado de Imprensa; Estatísticas do turismo relativas ao ano 2006; *Análise dos principais resultados*.

A ilha do Sal possuía em 2006, 34 estabelecimentos de alojamento turístico o que correspondia a 24 % do total existente. Seguem-se as ilhas de Santiago, com 31 estabelecimentos, S. Vicente com 20 e Santo Antão com 19 estabelecimentos, representando 22%, 14% e 13% do total dos estabelecimentos, respectivamente.

A ilha de Santiago foi a ilha onde ocorreu o maior aumento, passou de 27 para 31 estabelecimentos. Seguem-se as ilhas de Santo Antão, Sal e Fogo, com igual acréscimo de 2 estabelecimentos, face ao ano transacto.

Dos estabelecimentos turísticos existentes, os mais procurados são os hotéis, seguidos das pensões e residenciais.

A partir do momento que Cabo Verde decidiu transformar as suas fragilidades naturais em pontos fortes de interesse estratégico, elevou o seu potencial turístico.

Cabo Verde tem vindo a efectuar esforços no sentido de promover um turismo mais selectivo, não agressivo ao ambiente e capaz de atrair os turistas de mais elevados rendimentos, em detrimento do turismo de massas, que apesar de originar grande afluxo de capitais, leva ao desaparecimento de pontos de atracção.

Actualmente novos produtos turísticos têm sido oferecidos como é o caso de turismo de habitação de luxo, turismo de resorts, turismo de campos de golf, de parques aquáticos e novas modalidades de desportos náuticos, dentre as quais o surf, o windsurf e a vela.

Educação

A principal riqueza do país é o recurso humano, daí que uma das linhas de força de desenvolvimento do país seja a valorização do capital humano. Neste sentido a educação e a formação dos recursos humanos são da responsabilidade de todos, Estado e sociedade civil.

Cabe às autoridades nacionais a adequação do sistema de ensino ao quadro das reais necessidades de desenvolvimento do país, fazendo-o incidir

não só na transmissão de conhecimentos como também na formação global e integrada dos recursos humanos³⁵.

O recurso humano cabo-verdiano é reconhecido a nível internacional, como sendo um dos pontos fortes da economia cabo-verdiana, sendo um dos mais bem formados a nível do continente africano.

O sistema educativo cabo-verdiano é composto pelos subsistemas da educação pré-escolar, da educação escolar e da educação extra-escolar.

A educação pré-escolar é de assiduidade facultativa e tem como destinatário as crianças com idades compreendidas entre os 3 anos e a idade de admissão no ensino básico e visa a formação complementar das responsabilidades educativas das famílias.

A educação escolar abrange os ensinos: básico, secundário, médio, superior e modalidades especiais de ensino³⁶.

O ensino básico compreende três fases, num total de seis anos, asseguradas em regime de professor único, tendo cada fase a duração de dois anos. A primeira fase abrange actividades de iniciação, a segunda a formação geral e a terceira engloba o alargamento e o aprofundamento dos conteúdos cognitivos ensinados.

O secundário tem a duração de seis anos e visa permitir a aquisição das bases científico – tecnológicas e culturais necessárias ao procedimento de estudos e ingresso na vida activa e aquisição de qualificações profissionais para inserção no mercado de trabalho.

O ensino médio com uma natureza profissionalizante, tem como objectivo a formação de quadros médios em determinados domínios específicos.

³⁵ A lei n° 103/111/90, de 29 de Dezembro, estipula os princípios fundamentais da organização e funcionamento do sistema educativo cabo-verdiano e abrange o conjunto das instituições de educação que funcionam sob a dependência do Estado ou sob sua supervisão, bem como as iniciativas educacionais levadas a cabo por outras entidades, direccionadas a todos os indivíduos, independentemente do sexo, idade, nível sócio – económico, intelectual ou cultural, religião ou convicção filosófica de cada um.

³⁶ A Lei de Bases do Sistema Educativo (LBSE) estabelece também as modalidades especiais de ensino, ligadas à educação especial, à educação para crianças sobredotadas e ao ensino à distância.

O ensino superior engloba o ensino universitário, para assegurar uma eficaz preparação científica e cultural para o exercício de actividades profissionais e culturais, de inovação e de análise crítica.

A educação extra – escolar abrange as actividades de alfabetização, pós - alfabetização, de formação, de formação profissional e do sistema geral de aprendizagem, articulando-se com a educação escolar.

Saúde

A melhoria da qualidade de vida da população exige uma melhoria no sector da saúde, facto que tem sido sempre da preocupação dos sucessivos governos, constatadas pelas verbas asseguradas no Orçamento Geral do Estado.

A saúde evidencia ser uma das prioridades da acção dos governos. Tal facto é confirmado por alguns indicadores da saúde. Tendo como fonte os dados da Câmara de Comércio, Indústria e Turismo Portugal Cabo Verde, constata-se que a mortalidade infantil no país tem vindo a conhecer uma queda bastante significativa, diminuindo de 900‰ de nados vivos em 1975 para 260‰ em 1990. A esperança média de vida, por seu turno, tem conhecido uma melhoria significativa, passando dos 63 anos em 1975 para os 71 anos em 2003.

As principais doenças endémicas do país relacionam-se com as infecções respiratórias agudas, as diarreias correntes, provocadas sobretudo pelo consumo de água não tratada ou de alimentos mal lavados, as patologias comuns das crianças e alguns casos de tuberculose. O paludismo já está erradicado.

Cabo Verde dispõe em termos de infra-estruturas sanitárias de 169 instalações, distribuídas por todas as ilhas, capazes de responder de uma forma geral às necessidades locais do país: 2 hospitais centrais, uma na capital, cidade da Praia e outra no Mindelo, ilha de São Vicente; quatro hospitais regionais, localizados na Assomada e na Trindade, na ilha de Santiago, em São Filipe, na ilha do Fogo e em Ribeira Grande, na ilha de Santo Antão; 19 Centros de saúde; cinco centros de saúde reprodutiva, vinte e três postos sanitários, prestando serviços de enfermagem e cento e dezassete unidades sanitárias de base.

2.1.3. Indicadores sociais

IDH

O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é uma medida comparativa que engloba três dimensões: riqueza, educação e esperança média de vida. É uma forma padronizada de avaliação e medida do bem-estar de uma população. O índice foi desenvolvido em 1990 pelo economista paquistanês Mahbub ul Haq, e vem sendo usado desde 1993 pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento no seu relatório anual.

Segundo os dados do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), Cabo Verde, em 2007, ocupava a 102^a posição, com um índice de 0,736, num total de 177 países. A média é de 0,799, o que mostra um peso significativo de Cabo Verde a nível do desenvolvimento humano.

Cabo Verde ocupava em 2006 a terceira posição em África no ranking mundial do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), divulgado, pelo PNUD.

Saliente-se que a Islândia, segundo o relatório do PNUD, era, em 2007, o país com o mais alto nível de desenvolvimento humano, sendo que a Serra Leoa surge como o último da lista.

Educação

A nível da educação Cabo Verde encontra-se numa boa posição em relação aos restantes países africanos, apresentando um bom nível de escolaridade. A taxa de alfabetização da população com idade entre os 15 e os 24 anos, em 2007, era de 95,9 %, sendo que, apenas 10,8 % da população nunca frequentaram a escola³⁷.

De acordo com o INE, a percentagem da população com ensino superior apresenta uma tendência a aumentar, e apresentou em 2007 um rácio de 3%. O ensino básico apresenta uma taxa significativa, cerca de 52,3% (2007), e esse rácio tende a aumentar.

³⁷ Dados do Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde (INE).

Analisando os dados do INE, constatamos, ainda, que cerca de 11,4% da população abandonaram os estudos, entre os 6 e os 17 anos, devido, essencialmente, à falta de meios e à falta de interesse.

Saúde

Cabo Verde tem conseguido, ao longo dos tempos, melhorar a sua situação de saúde. Observamos das estatísticas do INE, que a taxa de mortalidade infantil passou de 29,8‰ em 2000 para 25,3‰ em 2007, evidenciando-nos as melhorias das condições higiénicas e sanitárias alcançadas pelo país.

Segundo a mesma fonte, a esperança média de vida é de 72,3 anos (76,1 para as mulheres e 68,3 para os homens), idêntica à esperança de vida existente num país desenvolvido.

Os serviços de saúde mais procurados em Cabo Verde são os hospitais (46%), seguindo-se os centros de saúde (37,7%) e os consultórios privados (13,2%)³⁸.

O nível de satisfação dos serviços de saúde é de apenas 84%. As razões de insatisfação relacionam-se com o tempo de espera para o atendimento e ao elevado preço dos serviços³⁹.

De uma forma geral, o país tem conhecido melhorias nos serviços de saúde, embora persistam algumas carências, como a falta de médicos especialistas.

Emprego

A taxa de desemprego, que, por seu turno, era de 24,2% em 2005 registou um decréscimo em 2006, passando aos 18,3% (PEREIRA:2007). Em 2007, a taxa de desemprego era de apenas 13,2%, a taxa de emprego, 50,2% e a percentagem de inactivos era de 39,5%.

³⁸ Dados do Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde (INE).

³⁹ Dados do Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde (INE).

Segundo as informações da CI, a taxa de desemprego apresenta uma forte propensão ao aumento, como consequência da forte tendência do crescimento do investimento externo, mostrando-se necessário um forte investimento na formação profissional.

Bem-estar e pobreza

Observando os indicadores do bem-estar estimados pelo INE, verificamos que em 2007, 89,5% da população tinha acesso à água potável e 73,6% tinha acesso à energia eléctrica. Constatamos, ainda, que em 2007, 56,2% da população tinha acesso à casa de banho, 68,9% tinha televisão, 54,7% tinha telefone e 10,8% da população tinha computador.

Verificando as condições económicas e sociais actuais, constatamos que uma parte significativa da população vive em condições médias (51,3%). Enquanto que uma minoria, 1,1% da população, vive em condições muito boas, existe uma parte que vive em condições muito más (3,6%). No entanto, existe uma parcela da população (19,2) que vive em boas condições, apesar de 24,7 % da população vive em más condições.

De uma forma geral, concluímos que Cabo Verde apesar de estar a crescer economicamente, ainda apresenta algumas carências a nível do bem-estar da população.

2.1.4 Enquadramento macroeconómico

Segundo o FMI a impressionante performance económica de Cabo Verde nos últimos anos reflecte uma gestão prudente quer a nível macroeconómico como das reformas económicas⁴⁰. As boas políticas económicas de Cabo Verde têm catalisado os investimentos e o aumento das exportações, sobretudo no sector do turismo, quebrando a dependência das ajudas e das remessas, levando a um crescimento robusto e a uma inflação moderada.

⁴⁰ Artigo da página oficial do Governo de Cabo Verde; 2008. Ver Estevão, João 2004

No entanto, a continuação de uma política orçamental prudente apresenta-se como crucial para a salvaguarda da paridade cambial e para o reforço da resistência a choques. Cabo Verde cumpriu os objectivos da dívida interna dois anos antes do previsto pelo programa do FMI, contribuindo para uma rápida acumulação de reservas cambiais e para o apoio à paridade cambial.

Este sucesso deveu-se em grande medida à contenção nas despesas correntes, à melhoria da gestão das finanças públicas e às receitas fiscais robustas, em resultado das melhorias na administração fiscal.

A avaliação do FMI considera ainda que as autoridades cabo-verdianas estão a fazer progressos no reforço da regulação e supervisão do sector financeiro, incluindo o alinhamento global dos requisitos prudenciais quer para os bancos on-shore como para os "offshore". "Uma forte supervisão da solidez do sistema bancário poderia ajudar a atrair fontes de financiamento mais diversificadas e a reduzir a dependência dos depósitos dos não residentes".

As reformas estruturais para tornar a economia mais flexível são cruciais para o reforço da competitividade e da sustentabilidade do crescimento económico, a longo prazo.

PIB

A economia cabo-verdiana tem vindo a melhorar nos últimos anos, em resultado de uma conjuntura externa favorável e de políticas económicas adequadas. Em 2005, a actividade económica registou uma aceleração, com o crescimento real do PIB de 5% para 6,4%. Em 2006 esse crescimento rondava os 6.1% e em 2007 de 6.4%⁴¹.

O PIBpc aumentou de 6.797,2 USD em 2005 para 7.244,4 em 2006, atingindo em 2007 os 7.693,4 USD. No que toca ao PIBpc, em paridade de poder de compra, Cabo Verde apresenta a 11ª maior taxa de crescimento médio anual, entre os países africanos, a 8ª maior da África subsariana e a primeira entre os PALOP⁴².

⁴¹ Pereira, 2007

⁴² Pereira, 2007

Inflação e Política Cambial e Monetária

Cabo Verde adoptou um regime cambial que indexa o escudo cabo-verdiano (ECV) ao Euro, sendo que 1 Euro = 110,265 ECV. O Banco Central Cabo-verdiano (BCV) encontra-se largamente focado no objectivo de acumulação de reservas externas, de forma possibilitar potências intervenções para garantir a indexação.

Segundo Pereira, esta política cambial tem-se repercutido actualmente, numa moderada taxa média de inflação. Em 2006 a taxa de inflação apresentava um rácio de 4,9%, devido ao aumento dos preços dos bens alimentares e dos bens energéticos, por um lado, e ao aumento dos preços tabelados, por outro.

De acordo com o autor, as perspectivas para as taxas de juro mostram a necessidade da adopção de uma política monetária menos expansionista, para controlar o crescimento dos preços.

Balança de Pagamentos

A balança de pagamentos nacional tem apresentado uma melhoria a partir de 2003, devido ao rácio positivo das exportações, ao saldo positivo da balança de serviços (receitas do turismo) e à acumulação de reservas externas (PEREIRA:2007).

Cabo Verde tradicionalmente apresenta substancial um défice comercial derivado da necessidade de importação. O país importa cerca de 85%⁴³ das suas necessidades alimentares, bem como produtos manufacturados, combustíveis e outros bens essenciais.

De acordo com os dados do Banco Mundial, a partir da década de 90, esse défice foi ampliado, devido as políticas do Governo de abertura do mercado. De facto, apesar das exportações das mercadorias terem aumentado, as importações cresceram mais rapidamente. Em 1995, o défice da balança comercial tinha atingido um recorde de 40% do PIB, o valor mais elevado da década, e o governo foi forçado a introduzir algumas restrições à importação e

⁴³ Dados da Europa Publicações; 2004; p. 191.

tarifas sobre determinados bens não essenciais. No entanto, após uma primeira tentativa de redução em 1996 e 1997, esta política teve resultados limitados. O défice comercial ampliou-se, embora com algumas oscilações no período 1998 – 2002.

Cabo Verde apresenta também um grande défice na conta corrente do país, ao lado de uma produção doméstica insuficiente e do aumento do nível de vida. O comércio apresenta um peso importante, representando em 2002 cerca de 99,5% do PIB⁴⁴.

De acordo com Pereira, a balança de capitais sofreu uma ligeira queda entre o período 2003 -2006. Apresentava em 2003, um rácio de 3,1% do PIB, enquanto que em 2006 esse rácio foi de 1,4%.

A balança financeira, por seu turno, conheceu nesse período (2003 - 2006) um aumento, passando de 5.9% do PIB em 2003, para 7,6% do PIB em 2006⁴⁵.

Défice Orçamental

O país apresenta também um significativo défice orçamental. Tendo presente os dados do Banco Mundial, constatamos que em 2002, o défice orçamental representa cerca de 9% do PIB, excluindo os subsídios, o valor mais baixo alguma vez visto. No entanto desde a independência, o orçamento, embora negativo, vem enfrentando uma tendência decrescente. De facto, a média anual do défice orçamental entre 1975 e 1984 foi de 45% do PIB, enquanto que a média para o período 1985 – 1994 foi de 22,2% e uma média de 15,5% entre 1995 e 2002. Pelo contrário, o défice orçamental, incluindo subsídios, é menor.

Dívida externa

No que concerne à dívida externa, Cabo Verde, final de 2002 atingiu o equivalente a 147,5% das exportações de bens e serviços e 64,3% do PIB⁴⁶.

⁴⁴ Dados do Banco Mundial.

⁴⁵ Pereira, 2007

⁴⁶ Dados do Banco Mundial.

Seus custos totais do serviço da dívida, foram cerca de 8% em termos do valor das exportações de bens e serviços.

A dívida pública interna aumentou, mas foi convertidos em títulos de juros baixos, a ser gerido pelo banco central de Portugal, num fundo fiduciário offshore a partir do qual 95% dos juros obtidos seriam utilizados para amortizar a dívida nacional e os restantes num fundo especial de desenvolvimento. No entanto, esta operação só teve início em 1999, quando a deterioração das finanças públicas impulsionou o Governo a recorrer ao financiamento interno⁴⁷.

2.1.5. Relações Internacionais

Em termos das relações Cabo Verde é membro do Fundo Monetário Internacional (FMI) e das instituições do grupo do Banco Mundial⁴⁸. Faz parte das instituições especializadas da Organização das Nações Unidas, algumas representadas no país, nomeadamente, o Fundo das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação e o Fundo das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). É, ainda, membro do Banco Árabe de Desenvolvimento dos Estados Africanos, das instituições do Banco Africano de Desenvolvimento (BAD), para além de ocupar uma posição de observador perante a Organização Mundial do Comércio.

O país é beneficiário das convenções de Lomé e de Cotonou⁴⁹, abrangendo este último a cooperação para o comércio e para o desenvolvimento. A cooperação para o comércio traduz-se num sistema de preferências comerciais não recíprocas, nomeadamente as provenientes da abolição de direitos aduaneiros, da instituição de quotas de importação e da garantia de preços.

⁴⁷ Europa Publicações; 2004; p.192.

⁴⁸ Cabo Verde faz parte das instituições do grupo do Banco Mundial como a Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), que tem por missão a promoção do Investimento Directo Estrangeiro (IDE), fornecendo cobertura de riscos políticos para os investidores e para os mutuantes.

⁴⁹ Principal instrumento de cooperação da União Europeia para os países ACP (África, Caraíbas e Pacífico)

No que concerne à cooperação para o desenvolvimento são concedidos financiamentos e subvenções através do Fundo Europeu do Desenvolvimento e empréstimos do Banco Europeu de Investimentos.

No âmbito da convenção de Cotonou, em Março de 2001, a UE eliminou os direitos aduaneiros e as quotas estabelecidas para a maioria das exportações dos Países Menos Avançados (PMA) para a Europa, excepto armas. Esta iniciativa foi apadrinhada como “Everything-but-Arms programme”.

Temos, ainda, que frisar que Cabo Verde foi privilegiado pelo programa americano “African Growth and Opportunity Act (AGOA), lançado em Maio de 2000, que permite a eliminação de grande parte dos direitos aduaneiros sobre as exportações dos países da África sub-sahariana para os EUA.

Cabo Verde foi também eleito em 2004 como beneficiador dos fundos Millennium Challenge Account (MCA), tendo por objectivo a redução da pobreza através do crescimento económico, intervindo no sector agrícola, nas infra-estruturas e na transformação económica.

A nível agrícola, o programa tem por finalidade expandir as oportunidades económicas nas zonas rurais, a curto e médio prazo. Ao nível das infra-estruturas o programa propõe melhorar o porto da Praia e a rede de estradas rurais, a médio e longo prazo. A nível da transformação económica, o mesmo pretende desenvolver o sector privado.

O Programa aprovado ascende a 117,8 milhões de USD, dos quais 110,1 milhões de USD pelo Millennium Challenge Corporation (MCC) e 7,7 milhões pelo Governo de Cabo Verde, e constitui o reconhecimento do Governo norte americano ao programa e desempenho do Governo de Cabo Verde, nos domínios do investimento nos seus cidadãos, na boa governação, no incentivo à liberdade económica e na transparência da gestão da coisa pública.

2.1.6. Relações regionais

Cabo Verde é membro da União Africana e da Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO), Comunidade essa instituída em

1975 e donde para além de Cabo Verde fazem parte mais 15 países: Guiné-Bissau, Senegal, Nigéria Burkina Faso, Gambia, Benin, Libéria, Serra Leoa, Togo, Costa do Marfim, Gana, Mali, Mauritânia, Guiné-Conacry e Níger.

É importante salientar que a CEDEAO tem como objectivos primordiais a promoção da cooperação e da integração económica na África Ocidental para a implementação de uma união económica e monetária. Contudo apesar de na prática os esforços e os resultados alcançados em termos de integração terem sido bastante reduzidos, apareceram alguns progressos no que concerne à livre circulação de pessoas e ao desenvolvimento das telecomunicações, facilitando a ligação entre os Estados-membros⁵⁰.

No que toca às relações bilaterais, temos de destacar as conexões económicas muito estreitas que Cabo Verde mantém com Portugal – principal doador bilateral da Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD), para além de ser o seu principal parceiro comercial.

Esses dois países efectuaram, neste âmbito diversos acordos, entre os quais:

- O Acordo Geral de Cooperação e Amizade, assinado em 1976;
- O Acordo de Promoção e Protecção Recíproca de Investimentos, que entrou em vigor em 1991 onde foi assumido por ambos os países um compromisso de assegurar um tratamento justo e equitativo aos investimentos de nacionais de ambos os países e a possibilidade de resolução de litígios através de um tribunal arbitral internacional;
- O Acordo de Cooperação Cambial, implementado em 1998, onde foi fixada uma paridade entre o escudo cabo-verdiano e o antigo escudo português, actualmente o Euro: 1EUR=110,264CVE. Neste âmbito, foi criado uma facilidade de crédito por parte de Portugal servindo para financiar a importação de bens e serviços ou para a liquidação da dívida

⁵⁰ Costa, Teresa 2003: 85

externa, e assim servir como garantia complementar de convertibilidade da moeda cabo-verdiana.

Cabo Verde Juntamente com Portugal, Angola, Brasil, Guiné-Bissau, Moçambique e São Tomé e Príncipe, fundaram em Julho de 1996, em Lisboa, a Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP).

2.1.7. Estratégias de desenvolvimento

As duas principais estratégias de desenvolvimento seguido por Cabo Verde aqui descritas são baseadas em documentos de Reis (2002) e Estêvão (2004). Segundo Reis, as opções de desenvolvimento foram influenciados por diferentes contextos históricos que levaram à existência de duas estratégias distintas, a saber, a estratégia socialista e o crescimento endógeno e o desenvolvimento baseado no mercado e na integração internacional, tendo este último iniciado em 1991, após a mudança política no país.

Estêvão (2004) aborda a existência de duas principais estratégias de desenvolvimento, com base nos diferentes acessos à Integração Económica Internacional (IEI). Enquanto que a primeira estratégia tem por base o modelo tradicional do IEI, a segunda envolve uma maior abertura e um novo modelo de IEI.

Para uma melhor compreensão, a presente tese fará a distinção entre a estratégia do crescimento endógeno e a estratégia de liberalização e de integração internacional.

No entanto, há que frisar que cada estratégia tem sido considerada em vários planos nacionais de desenvolvimento a médio prazo (4-5 anos cada), desde os anos 80.

Estratégia de desenvolvimento baseado no Crescimento endógeno (1975 - 1990)

Segundo Estêvão; 2004; p. 140, nas vésperas da sua independência, em 1975, Cabo Verde apresentava um modelo de integração económica internacional, existente desde o século XIX, baseada nos serviços, na emigração e na integração do país no domínio Português.

A propensão do país para os serviços deve-se à sua localização geográfica, no cruzamento das rotas do Atlântico, o que se tornou, desde então, um importante elemento de integração internacional, permitindo, assim, um ganho permanente em termos de divisas. A integração no espaço Português imperial começou principalmente nas décadas de 1960 e consistiu na troca de trabalho qualificado e não qualificado por fluxos de transferência financeiras. De acordo com o autor, após a independência, este modelo de dependência foi reproduzida, com a substituição das transferências públicas da metrópole por Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD), que basicamente trouxe os mesmos efeitos económicos.

Estêvão na sua análise considera a emigração como o elemento essencial deste modelo, por ser um factor importante das mudanças sociais e económicas, não só devido à sua magnitude e continuidade, mas sobretudo pelo seu papel no estabelecimento de relações entre Cabo Verde e o resto do mundo.

A emigração foi traduzida, entre outras coisas, num fluxo permanente e substancial das transferências que tiveram um impacto decisivo sobre a evolução da sociedade e da economia do país. Segundo o autor, na sua fase inicial, a emigração e as remessas dos emigrantes levaram à monitorização das ilhas e à expansão do comércio interno. Mais tarde, elas se tornaram numa fonte essencial de financiamento, ajudando a garantir os pagamentos externos e a assegurar a estabilidade da moeda local. Numa terceira fase, a crescente emigração reflectiu-se num acentuado incremento das transferências privadas do exterior, levando ao aumento da moeda estrangeira, ao acréscimo da procura da moeda nacional, com a consequente expansão da oferta monetária (fontes de inflação).

Consequentemente, Cabo Verde, combinou, no momento da independência, as características de uma economia de aluguer com essa

economia de serviço, recebendo fluxos externos e reciclagem dessas transferências para o desenvolvimento do país. A independência de Cabo Verde aconteceu no período da guerra-fria, quando as forças bipolar eram fortes e ambas estavam tentando aumentar sua esfera de influência. No caso de Cabo Verde, tal como acontece com a maioria dos novos países africanos, as escolhas foram baseadas no desenvolvimento da doutrina socialista. Por conseguinte, a primeira estratégia de crescimento do país baseava-se na redistribuição, na satisfação das necessidades da população e num Estado forte e intervencionista. Na verdade, e tal como mencionado pelo Estêvão, o primeiro PDN⁵¹ foi muito tradicional em relação à estratégia de crescimento, conduzido pelo Estado, e centrado na construção do mercado interno e de um sector produtivo.

As melhorias das condições de vida da população em geral, nomeadamente através do reforço do emprego e dos rendimentos, da sua redistribuição, e das melhorias obtidas no sector da saúde e da educação, foram as principais opções sociais definidas. De acordo com Reis, o investimento realizado foi no sentido de preparar as infra-estruturas adequadas para o desenvolvimento, nomeadamente no desenvolvimento rural, transportes e comunicações, educação, água e electricidade, bem como actividades relacionadas com a substituição de importação.

De facto, o modelo de desenvolvimento foi baseado no conceito de desenvolvimento endógeno que implicou a consolidação do sistema produtivo e de especialização do país, inserido numa estratégia regionalista e estrutura africanizada, i.e., a CEDEAO, a fim de superar a divisão internacional de trabalho e a excessiva dependência das importações.

Estratégia de liberalização e integração internacional (a partir de 1991)

As mudanças políticas e económicas introduzidas em 1991 levaram ao fim do regime do partido único e pela primeira vez a eleições democráticas. Uma das principais consequências foi a mudança radical na forma como o

⁵¹ O primeiro PDN foi introduzido oito anos após a independência, em 1982, e esteve em vigor até 1985.

processo de desenvolvimento foi visualizada e, conseqüentemente, alterações na estratégia de desenvolvimento. Essas mudanças traduziram-se num programa de reformas económicas visando a estabilidade macroeconómica, a redução do intervencionismo Estatal e a liberalização do mercado. A produção orientada para a exportação foi considerada o motor do crescimento económico e do desenvolvimento.

Segundo Estêvão, neste novo conceito, o desenvolvimento deixa de ser visto como o produto da acção de um "Estado benevolente" em busca do bem-estar colectivo, passando a ser o resultado de cada uma das decisões descentralizadas, que têm como objectivo a maximização do bem-estar individual. Como consequência, a intervenção estatal excessiva, considerada uma das principais causas de falhas no desenvolvimento, deve ser evitada a todo custo.

O 3^a PDN foi introduzido em 1992, tendo como principais objectivos a garantia da estabilidade macroeconómica do país, a redução da pobreza e do desemprego, com o impulso do sector privado, bem como a promoção de desenvolvimento sustentável e das várias restrições estruturais que o país enfrentou. Além disso, houve uma mudança no modelo IEI, o qual se encontra hoje numa dinâmica de inserção no sistema económico mundial. De facto, após a Conferência Barbados, em 1997, foram introduzidas as grandes opções do plano com o slogan "Dinâmica inserção no Sistema Económico Mundial – Uma opção para o auto – sustentado desenvolvimento económico e social. O plano integrava 32 programas estratégicos, incluindo a melhoria do sistema de informação para o desenvolvimento, a privatização e a gestão estratégica das empresas públicas, o desenvolvimento do mercado e promoção das exportações, a gestão do território e planeamento urbanístico, o desenvolvimento do sector energético e das acções relacionadas com o saneamento básico e condições ambientais.

Este novo modelo implicou uma clara orientação para o mercado externo, a necessidade de se desenvolver o mercado, o sector privado e os recursos humanos e a capacidade de se aproveitar as potenciais vantagens do sistema

económico mundial, enquanto se constituía uma economia nacional forte através de ajustamentos sucessivos.

Como resultado desta nova estratégia, as privatizações foram incentivadas e apoiadas com base no princípio da preponderância do sector privado e do papel do Estado como regulador. Além disso, o IDE, uma das vantagens da inserção no sistema económico mundial, tem uma forte procura e é orientado para a promoção das exportações e do sector do turismo, de forma a compensar a redução da tendência da APD. Segundo Estêvão, a integração do país no sistema económico mundial destina-se a gerar fluxos de financiamento alternativos, indispensáveis para a redução das vulnerabilidades e, simultaneamente, promover actividades capazes de sustentar o processo de crescimento económico, que Reis descreve como capacidade endógena de criar valor acrescentado.

Dado o facto do mercado não ser um meio eficiente de local recursos devido à micro dimensão do país, a acção do estado continuará a ser importante, especialmente naquelas actividades onde é visível a falta de interesse ou de capacidade dos agentes privados. Além disso, e de acordo com Reis, o estado também é capaz de atrair investimento e deve ser considerado como um catalisador das sinergias externas, já que tem acesso a fontes externas e é capaz de proporcionar confiança aos parceiros privados nacionais que, de outro modo, não investiriam.

As prioridades do governo para o período 2001 - 2005 incluíam a estabilidade macroeconómica e monetária, as reformas económicas com vista à modernização do sector privado e da administração pública e a reforma da Educação.

A luta contra a pobreza constitui um elemento importante, levando à promoção de uma sociedade da informação e da tecnologia e à protecção do ambiente.

2.2 – As fundamentais características das Empresas Francas cabo-verdianas

Apesar da lei cabo-verdiana estipular a existência de uma zona franca em Cabo Verde, na prática isso não acontece, pois Cabo Verde ainda não se encontra dotado de zonas francas, mas há perspectivas para a sua criação, num futuro próximo. O que existem, realmente, em Cabo Verde, até à data, são empresas francas, essencialmente localizadas na ilha de São Vicente.

Segundo os ARTº 2º e 3º da Lei nº 99/IV/93 de 31 de Dezembro de 1993, empresa franca é toda a empresa que em nome individual ou colectivo, nacional ou estrangeira, estabelecida legalmente, é constituída para a produção e a comercialização de bens e para a prestação de serviços destinados exclusivamente à exportação ou à venda a outras empresas francas instaladas em Cabo Verde.

Estas empresas têm a obrigação de, anualmente, elaborar e remeter ao Ministro e ao Banco de Cabo Verde, o mapa da demonstração de resultados e o balanço do exercício. Vêm-se obrigadas, ainda, a comunicar ao Banco de Cabo Verde todo e qualquer aumento de capital social que constitua investimento externo.

Estas empresas têm o compromisso de conservar os bens de equipamento imprescindíveis ao seu funcionamento, as matérias-primas, os produtos manufacturados e semí – manufacturados, os acessórios e demais produtos essenciais à sua produção e importação, além dos bens e serviços produzidos, nos locais de armazenagem legalmente estabelecidos pelas alfândegas.

É também da obrigação destas empresas submeterem-se à fiscalização aduaneira, elaborar e guardar os registos das entradas e saídas dos bens, matérias-primas e produtos importados sob o regime aduaneiro solicitado e executar e guardar os registos das saídas dos produtos e serviços exportados e dos vendidos no mercado interno.

Por sua vez, compete às alfândegas fiscalizar a empresa franca quanto ao local de desempenho da sua actividade e quanto ao local de armazenagem dos bens, equipamentos e matérias-primas importados (sob o regime aduaneiro de isenção ou de suspensão) e dos produtos por ela fabricados. A licença da

transferência de mercadorias sujeitas ao regime de suspensão para fora do local de armazenagem aprovado é também da competência das alfândegas.

No caso da empresa franca cometer alguma infracção, ela fica sujeita a sanções como o pagamento de uma multa (cuja responsabilidade é da Direcção Geral das Alfândegas e da Direcção Geral das Contribuições e Impostos), a suspensão dos benefícios previstos, até três anos e a revogação do estatuto de Empresa Franca (ambas da competência do Ministro responsável pela área de planeamento).

Há que frisar que a maioria das empresas francas cabo-verdianas são empresas cujo capital é de origem português e essencialmente do ramo das confecções de calçado, vestuário e do processamento do pescado⁵². A maioria encontra-se localizada na zona industrial de Lazareto, ilha de São Vicente. São empresas atraídas sobretudo pela mão-de-obra barata existente em Cabo Verde, como também pelos importantes incentivos fiscais e aduaneiros concedidos.

2.3 – Os principais objectivos das empresas francas cabo-verdianas

Várias são as empresas que se têm instalado em Cabo Verde, para produzirem bens exclusivamente para a exportação.

Essas empresas instalam-se no território nacional com o objectivo de aproveitarem a mão-de-obra barata e, de certa forma, qualificada e de tirarem benefício dos incentivos fiscais e aduaneiros concedidos. Tanto os incentivos fiscais (10 anos de isenção de impostos sobre lucros e dividendos) concedidos pelo governo cabo-verdiano como os incentivos aduaneiros são muito atractivos aos investidores, sobretudo quando comparados com os consagrados por outros países.

Estes incentivos possibilitam às empresas uma boa performance económica, permitindo-os aumentar os seus lucros.

No entanto, constatamos que, após o período de incentivos, a maioria dessas empresas se desloca para outros países. Temos verificado que após os 10

⁵² Dados fornecidos pela CI.

primeiros anos de actividade, muitas empresas francas, têm saído do país, por não lhes interessar funcionar em Cabo Verde após o período de incentivos.

Neste sentido, podemos concluir que o principal objectivo das empresas francas instaladas em Cabo Verde é o usufruto dos incentivos governamentais concedidos, incentivos esses que impulsionam o seu crescimento.

2.4 – A aplicação dos benefícios

Tendo em conta os ARTº 10º a 17º da Lei nº 99/IV/93 de 31 de Dezembro de 1993, as empresas francas cabo-verdianas fruem de benefícios como incentivos fiscais e aduaneiros, liberdade de importação e de exportação, contas em divisas, isenção de imposições notariais e de registo, isenção de declaração de realização do capital social, venda local e contratação de trabalhadores estrangeiros.

Incentivos fiscais

A empresa franca estabelecida em Cabo Verde desfruta de isenção total de quaisquer impostos e outras imposições sobre os rendimentos durante os dez primeiros anos, a contar da data do início da sua actividade.

Os dividendos e os lucros distribuídos aos accionistas ou sócios da empresa franca estão também isentos de tributação durante os dez primeiros anos, a contar da data do início da actividade da empresa.

A taxa de impostos sobre os lucros da empresa ou dos dividendos distribuídos, após o período de isenção previsto, não poderá exceder os 15% dos lucros ou dos dividendos concernentes a esse exercício.

A empresa franca goza, ainda, de isenção total de impostos e outras imposições fiscais indirectos nomeadamente o imposto de selo.

Incentivos aduaneiros

As empresas francas usufruem de isenção total de direitos, emolumentos gerais aduaneiros, imposto de consumo e outras imposições aduaneiras actuais e futuras aplicáveis às imposições dos seguintes bens, quando destinados ao funcionamento das mesmas:

- Matérias de construção incluindo estruturas metálicas para instalação, ampliação ou renovação dos seus estabelecimentos;
- Máquinas, aparelhos, instrumentos e utensílios, bem como os respectivos acessórios e peças separadas para edifícios e equipamentos destinados aos seus estabelecimentos;
- Material de carga e transporte de mercadorias para a utilização exclusiva da empresa que seja necessário ao desenvolvimento das suas actividades;
- Combustíveis e lubrificantes, com excepção da gasolina, utilizados estritamente na produção de energia eléctrica e de água dessalinizada para consumo próprio.

São abrangidos pelos direitos aduaneiros, também, as matérias-primas, as matérias subsidiárias e os produtos acabados e semi – acabados empregados estritamente na produção.

Encontra-se isento de direitos e de demais imposições a exportação de produtos fabricados ou de reexportação das empresas francas.

Liberdade de importação e de exportação

A importação dos bens, produtos e matérias-primas das empresas francas encontram-se livres de licença de importação. Os mesmos também não estão abarcados pelas medidas de contingentação.

No que concerne às exportações das empresas francas, cumpre salientar que também estão isentas de licença e de medidas de contingentação.

Contas em divisas

Estas empresas podem deter contas em divisas em qualquer instituição financeira legalmente autorizada, que sejam sustentadas tão-somente por divisas procedentes directamente do exterior ou de outras contas em divisas no país.

Porém, com a excepção das despesas referentes ao fornecimento de bens e serviços por outras empresas francas que podem ser pagas com divisas, as despesas locais têm de ser saldadas com a moeda nacional.

Isenção de imposições notariais e de registo

Segundo art. 14º da Lei nº 99/IV/93 de 31 de Dezembro de 1993, as sociedades ou empresas em nome individual e as sucursais de empresas estrangeiras, orientadas exclusivamente para a exportação ou para a venda a empresas francas instaladas no país, estão isentas de emolumentos e demais imposições notariais e de registo previstos na lei.

Isenção de declaração de realização do capital social

Nos termos do art. 15º do diploma legal *supra* citado, no acto do seu estabelecimento, a empresa franca encontra-se livre de declarar a realização do seu capital social.

Venda local

Apenas excepcionalmente e com a autorização do Ministro das Finanças e Administração Pública, a empresa franca poderá proceder à venda de parte da sua produção (bens e serviços) no mercado interno. Mas para isso o volume total das vendas não deverá ultrapassar os 15% do total por ela produzido no ano

antecedente, estando estes produtos sujeitos ao direito de importação e demais obrigações fiscais indirectas em vigor.

Contratação de trabalhadores estrangeiros

As empresas francas gozam do livre direito de contratarem trabalhadores estrangeiros. Estes últimos, por seu lado, gozam de benefícios e facilidades aduaneiras idênticos aos atribuídos nos termos do decreto-lei nº 39/88, de 28 de Maio e têm o direito de transferir livremente para o exterior os rendimentos auferidos no âmbito da empresa franca.

2.5 – A contribuição das Empresas Francas cabo-verdianas no desenvolvimento do país.

As empresas francas instaladas em Cabo Verde muito têm contribuído para o seu crescimento económico e consequentemente para o seu desenvolvimento.

De acordo com as informações obtidas junto da CI, essas empresas têm tido um importante impacto no PIB nacional, no aumento do emprego directo e permanente para os nacionais, na crescente entrada de divisas e têm criado sinergias, impulsionando o desenvolvimento tanto de actividades a jusante como a montante. De igual modo, estas empresas têm contribuído para uma melhoria das condições de vida da população, na medida em que impulsiona o desenvolvimento das zonas onde se instalam.

Para uma melhor percepção, esta dissertação analisa o impacto de uma empresa franca – a ICCO, no país. A ICCO é uma empresa de capital português, que tem por actividade a fabricação de componentes e de calçados ortopédicos para a exportação, aproveitando da mão-de-obra nacional barata e dos incentivos concedidos pelo Estatuto de Empresa Franca⁵³.

⁵³ Informações concedidas pela CI.

Estudo do impacto da Indústria de Componentes e Calçados Ortopédicos – ICCO – em Cabo Verde

A Indústria de Componentes e Calçados Ortopédicos foi constituída em 1992, através da autorização de investimento externo pelo Ministro das Finanças, com capitais portugueses, na quantia de ECV 5.000.000.

Esta sociedade de direito cabo-verdiana, situada em Lazaretto, na cidade do Mindelo, mais concretamente, na ilha de São Vicente, tem por propósito a produção de componentes de calçado ortopédico – gáspeas – destinados exclusivamente à exportação.

As exportações das gáspeas destinam-se, inteiramente, a Portugal, onde esses produtos semi-acabados são utilizados na produção final do calçado.

Em Setembro de 1993, a empresa iniciou a sua actividade, e mais tarde, em Abril de 1995 ela conseguiu alcançar o estatuto de Empresa Franca, ficando, desta forma, submetida a uma isenção fiscal por um período de 10 anos, i.e., até 2003.

Impacto da ICCO no país

1. Impacto económico

- Investimento

Em Setembro de 1993 a empresa iniciou a sua operação, tendo feito um investimento inicial de 65.000.000 ECV (589.488 Euros). Em 1996 a referida empresa efectuou um investimento adicional de cerca de 40.000.000 ECV (362.762 Euros), montante superior a 50% do investimento inicial, para a expansão da área produtiva e para a aquisição do respectivo equipamento.

Entre 1996 e 2003 foram efectuados reinvestimentos de dividendos da ICCO no valor de 34.000.000 ECV (308.348 Euros), totalizando um investimento adicional de cerca de 74.000.000 ECV (671.110 Euros).

- Exportação

Da análise dos dados, verificamos que, com o aumento sucessivo do seu investimento ao longo desses anos, a ICCO conseguiu expandir a área produtiva e o respectivo equipamento, permitindo, com isso, incrementar cada vez mais a produção. O acentuado acréscimo da produção repercutiu nas suas exportações, que, por seu lado, viram um progressivo aumento.

Como sabemos, as exportações do país é o conjunto de todas as exportações individuais feitas no território nacional. Sendo assim, apuramos que as exportações da ICCO contribuíram com uma boa percentagem na exportação do país, i.e., a empresa cooperou positivamente no aumento das exportações de Cabo Verde, ao longo do período em análise.

Esse aumento das exportações possibilitou um acentuado incremento sobre o Produto Interno Bruto (PIB) cabo-verdiano, dado existir uma correlação positiva entre essas duas variáveis.

- Valor Acrescentado

O novo investimento feito pela ICCO gera anualmente um Valor Acrescentado Bruto de 132.500.000 ECV (1.201.650 Euros) e um Valor Acrescentado Nacional de 200.000.000 ECV (1.201.650 Euros).

- Saldo em divisas

O novo investimento realizado pela ICCO conduziu a um saldo adicional em divisas altamente positivo de 247.500.000 ECV (2.244.592 Euros) por ano.

- Emprego directo e permanente

Inicialmente, a ICCO começou a funcionar com 40 trabalhadores. Com os sucessivos investimentos da empresa, como salientado anteriormente, conseguiu-se ampliar o local de actividade e os equipamentos necessários, dando, assim, origem a 200 postos de trabalho. Em média esses postos de trabalho foram preenchidos 166 trabalhadores nacionais.

Neste sector a ICCO tem contribuindo, embora moderadamente, para a diminuição da taxa de desemprego em Cabo Verde.

O salário médio mensal é de 21.303 ECV (193 Euros) por trabalhador.

2. Impacto ambiental

A ICCO para produzir as gáspeas utiliza sobretudo pele natural. Assim sendo, os desperdícios que gera são constituídos por sobras de pele naturais e materiais sintéticos, declarados pelos promotores como sendo produtos não tóxicos.

Partindo da hipótese de que tal afirmação é verdadeira, constatamos que a actividade da empresa não acarreta nenhum efeito negativo sobre o ambiente.

Caso os produtos fossem tóxicos, isso teria repercussões nefastas sobre o ambiente, e conseqüentemente sobre o ser humano. Nesta ocorrência deveriam ser tomadas as devidas medidas, no sentido de interditar a actividade da empresa.

3. Impacto social

Como salientado, o estabelecimento da ICCO em Cabo Verde originou um significativo número de postos de trabalho, diminuindo, assim, a taxa de desemprego no país. Isso significa que há um maior número de pessoas com um emprego permanente e recebendo um salário fixo. A população nacional agora empregue consegue ter um maior poder de compra e um melhor nível de vida, com repercussões no melhoramento da educação dos filhos.

Com isso a sociedade cabo-verdiana sai a ganhar, na medida em permite não só o aumento situação financeira, como também o aumento do nível educacional da população.

CAPÍTULO III

O INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO EM CABO VERDE

Este capítulo propõe, de um modo geral, analisar o Investimento Directo Estrangeiro em Cabo Verde. Neste sentido, iniciamos por analisar os determinantes dos fluxos de IDE, passando de seguida por evidenciar as oportunidades de investimentos em Cabo Verde, para depois apresentar os incentivos cabo-verdianos ao investimento.

De seguida, abordamos o papel do IDE no desenvolvimento de Cabo Verde, ponto fulcral do capítulo.

Só após essa apresentação é que passamos à análise da evolução dos fluxos de IDE, tanto por país de origem como por sector.

E por último, abarcamos as privatizações em Cabo Verde, evidenciando os principais pontos.

Historicamente e devido à sua situação geográfica, Cabo Verde, em momentos particulares da economia mundial, desempenhou uma função de relevo na circulação de mercadorias e pessoas. Nos dias de hoje, a construção da Economia Global oferece ao país novas oportunidades que, se devidamente aproveitadas, abrirão vias importantes de desenvolvimento sócio – económico.

É nesta perspectiva que os sucessivos governos se têm proposto dar uma atenção particular à função de Cabo Verde na circulação mundial. Com este propósito, têm sido executadas políticas inovadoras nos domínios dos mercados, das indústrias nascentes, da construção civil, do comércio, do turismo, da indústria e da cultura.

A integração de Cabo Verde na economia mundial, o desenvolvimento do sector privado, o incentivo e a promoção do investimento externo, como elementos determinantes do desenvolvimento socio-económico do país, colocam novas exigências e é por isso que foi criado todo um conjunto de dispositivos legais para facilitar aos investidores, nacionais e estrangeiros, a instalação de empresas no país, num ambiente saudável e atractivo.

As condições gerais para a realização do investimento externo em Cabo Verde são fixadas pela **lei n.º 89/IV/93** que inclui todos os direitos, garantias e incentivos a que o investidor tem direito.

É considerado investimento externo toda a participação em actividades económicas, nos termos da lei, com contribuições provenientes do exterior e passíveis de avaliação pecuniária.

A fim de criar um clima de maior confiança e segurança para o investimento, o governo de Cabo Verde tem vindo a criar um conjunto de legislação sobre a matéria, do qual se destacam as seguintes leis:

- Que regula as Instituições Financeiras Internacionais;
- Dos Entrepostos Comerciais e Aduaneiros;
- Do Investimento Externo;
- De Promoção das Exportações;
- Das Empresas Francas;
- Do Fomento Empresarial;
- Lei - Quadro das Privatizações;
- Do Estatuto Industrial.

As leis aplicáveis ao sector do turismo levam em conta a escassez, a dispersão e a fragilidade dos recursos naturais do país, com categoria de atractivo turístico e a necessidade da sua protecção, em detrimento da sua subordinação ao interesse imediato do mercado. As principais são:

1. Lei nº 21/IV/91, de 30 de Dezembro, Suplemento - B.O. nº52/91: que estabelece os objectivos, princípios, meios, instrumentos básicos e políticas de desenvolvimento turístico. Pode-se considerar a lei base do turismo.
2. Lei nº 40/IV/92, de 6 de Abril, Suplemento – B.O. nº 14/91: que cria o imposto do turismo, a aplicar sobre empresas ligadas à actividade turística, como sejam hotéis, agências de viagem e turismo, parques de campismo, empresas de aluguer de automóveis, etc.
3. Lei nº 42/IV/92, de 6 de Abril, Suplemento – B.O. nº 14/91: que estabelece o regime jurídico de utilidade turística, a atribuir aos empreendimentos turísticos que satisfaçam determinados pressupostos, definidos na lei.

4. Decreto-Lei nº 69/92, de 19 de Junho - 2º Suplemento - B.O. nº24/92 : que regulamenta a Lei do Jogo, estabelecendo as regras jurídicas relativas ao pessoal, ao funcionamento das salas de jogo, acesso e fiscalização, actos ilícitos e sanções. Obs: Este diploma está a ser revisto.
5. Decreto-Lei nº 2/93, de 1 de Fevereiro - B.O. nº 2/93, I Série: que declara como Zonas Turísticas Especiais, as áreas identificadas como possuidoras de especial aptidão para o turismo internacional, pelas potencialidades que apresente para o desenvolvimento turístico internacional de sol e mar, ou pelo seu valor ecológico, e estabelece as formas de apropriação de solos das mesmas áreas e as modalidades da sua cedência aos promotores turísticos.
6. Decreto-Lei nº 11/94, de 14 de Fevereiro - B.O. nº7/94, I Série: que cria o Fundo do Desenvolvimento do Turismo, o qual tem por objecto contribuir para o fomento da actividade do sector do turismo, através da concessão de subsídios, prestação de garantias às instituições de crédito e pagamento de bonificações de juros, podendo ainda passar a conceder crédito turístico a curto, médio e longo prazo.

Obs.: Encontra-se em fase de actualização um pacote legislativo que permitirá uma maior adequação das normas à realidade cabo-verdiana e melhorar a performance dos profissionais nacionais.

3.1 – Os determinantes dos fluxos de IDE

Existem alguns estudos empíricos relativos aos determinantes dos IDE, apresentando uma grande extensão das metodologias usadas para estimar a

importância dos diversos factores e variáveis que influenciam a decisão de investimento⁵⁴.

De acordo com Amal e Seabra, no artigo que se intitula por: Os determinantes do investimento directo externo na América Latina: uma perspectiva institucional, o resultado das pesquisas feitas concluem que a instabilidade política é considerada como um dos determinantes mais importantes na decisão de investimento externo. Por outro lado há um certo consenso sobre o efeito negativo de certos factores como a dívida externa e as flutuações macroeconómicas, sobre o clima de investimento, pois provocam um ambiente de instabilidade e de incerteza nas economias receptoras do investimento. Neste âmbito, a taxa de juro internacional e o crescimento anual do PIB, são considerados por muitos, como factores de maior peso na determinação do IDE. Isto prova que mesmo com as condições macroeconómicas estáveis, existem alguns factores externos, como os juros internacionais, que desempenham um papel fulcral na determinação do investimento privado.

Outras Análises realizadas neste âmbito, como é o caso do estudo feito por Trevisno, Daniels e Arbelaez (2002), mostram que o PIB, as privatizações e a inflação como os factores chave nas decisões de IDE, i.e., o tamanho do mercado e o grau de estabilidade macroeconómica são os factores elegíveis como cruciais em muitos países, nomeadamente os países da América Latina.

Outros estudos, ainda, apontam para o tamanho e o ritmo de crescimento do Produto, qualificação da mão-de-obra, receptividade em relação ao capital externo, risco do país e desempenho das bolsas de valores internacionais, como os determinantes decisivos das decisões de investimento externo.

Há que frisar que, na construção de modelos de decisão de investimento, a maioria dos estudos realizados põem ênfase nos factores macroeconómicos, pois os que enfatizam a avaliação os factores relacionados com o ambiente institucional sentem grandes dificuldades na obtenção de dados e em relacionar

⁵⁴ Amal, Mohamed e Seabra, Fernando; p.4 – 5.

teoricamente esta abordagem institucional com a teoria económica internacional.

3.1.1. – Determinantes do IDE em Cabo Verde

De acordo com as informações obtidas junto da CI, várias são as razões que levam o investidor externo a escolher Cabo Verde como destino dos seus investimentos, dentre as quais:

- A localização geográfica privilegiada: Cabo Verde situa-se numa encruzilhada entre os três continentes – África, Europa e América, sendo contemplado por ligações internacionais diárias, para Senegal, Brasil, Portugal, EUA, Europa Central, Canárias, entre outras.
- A estabilidade política, económica e social: o país detém uma boa imagem externa, devido à sua estabilidade política, económica jurídica e social.
- O acesso a mais de 500 milhões de consumidores;
- O acesso preferencial a mercados internacionais;
- A mão-de-obra disponível e facilmente treinável: o país dispõe de uma população jovem, com um bom nível de escolaridade, facilitando, deste modo, eventuais acções de formação e de treino.
- As infra-estruturas de apoio ao investimento: existência de 4 aeroportos internacionais (nas ilhas do Sal, Santiago, Boa Vista e São Vicente), essenciais para o desenvolvimento do país, portos com uma capacidade significativa e uma rede viária em expansão, facilitando o transporte de pessoas e de cargas, incrementando, assim, as actividades comerciais.
- Os incentivos e as garantias ao investimento: além dos incentivos, são garantidos aos investidores, a protecção dos seus direitos e do regime de propriedade, a não discriminação e a livre transferência de dividendos e de capitais.
- O apoio internacional ao desenvolvimento do país;
- As paisagens fantásticas e diversas;

- Um clima agradável;
- Uma cultura rica e diversificada;
- Uma população amável e acolhedora;
- As potencialidades turísticas diferenciadas;
- Um meio ambiente não poluído.

3.2. Oportunidades de Investimento em Cabo Verde

Para além da possibilidade de aquisição de participações sociais em unidades empresariais já existentes, apontam-se os seguintes sectores e negócios interessantes para investimentos:

- Agricultura e Pecuária: Floricultura, para o mercado interno e externo; Plantas ornamentais; Fruticultura; Hidroponia (Tomate, Pimentão, Pepino, Alface), que se apresenta como excelente oportunidade para fornecimento ao crescente número de hotéis; Aeroponia (agricultura sem utilização de substrato); Transformação pecuária (processamento e transformação de carnes e queijos).
- Pesca: Captura de pescado, com mínimo de 2 embarcações de 14-16 metros, para exploração na ZEE de Cabo Verde, ou com embarcações de 22-30 metros para actuar nas ZEE dos países com quem Cabo Verde mantém Acordos de Pesca (Guiné-Conakry, Guiné-Bissau, Senegal, Mauritânia e Angola); Conservação do pescado; Processamento do pescado; Comercialização (exportação) de pescado; Serviços ligados a actividades marítimas (reparação e manutenção de equipamentos e embarcações).
- Indústria transformadora: Indústria Alimentar (bebidas - aguardentes, licores e sumos- doçaria regional, compotas, bolachas, etc.) com importação de matérias-primas da CEDEAO, visando a melhoria da produção e qualidade dos produtos tradicionais e acesso a mercados internacionais, étnicos e não só, habitualmente acedidos por vias não convencionais; Confecções, Calçado, Artigos de Pele (bolsas e carteiras); Fabrico de Porcelanas; Actividades de Suporte a Outras Indústrias: Embalagens (cartão

e polietileno, sacos e cabides de plástico para a indústria de confecções); Carpintaria/Marcenaria, actividade possuidora de mercado extremamente alargado e rentável, de investimento tecnológico simples e gerador de emprego e substituição de importações de mobiliário para habitação, escritório e de lazer; Indústria Gráfica, com forte procura interna complementando a reduzida oferta existente e as fortes limitações na qualidade do produto e serviço; Montagem de Bicicletas e Motociclos; Loijas; Construção e reparação de navios; Produção de energia eólica, solar e outras energias renováveis; Dissalinização da água.

- Indústria extractiva: Sal; Calcário; Brita; Pozolana; Pedras ornamentais.
- Indústria química: Fertilizantes; Pesticidas; Sabão; Gás; Detergentes; Medicamentos.
- Construção civil: Produção de inertes (britas, areia, etc...), produção de lancis pré-fabricados, artefactos de cimento e similares; Construção de Edifícios Pré-Fabricados (Pavilhões Industriais e outros); Prestação de serviços em especial nos países africanos de língua oficial portuguesa; Produção de mosaicos, azulejos, materiais eléctricos, loiças sanitárias, tintas, telha, blocos, cimentos, prumos, andaimes e painéis.
- Turismo: Imobiliária Turística: complexos turísticos vocacionados para a venda de vivendas e apartamentos e prestação de serviços de gestão (time-share, condomínios, etc.); Hotéis Resort; Hotéis Executivos; Hotéis Especializados, com serviços de desporto e lazer náuticos (pesca desportiva, actividades subaquáticas, etc.); Pequenos Hotéis, Pensões e Pousadas, para turismo de circuitos (caminhadas, escaladas, aventura, etc.); Actividades de Diversão Turística (centros de diversão, golfe, casino, restaurantes, snack-bars, jogos, etc.); Marinas para embarcações.
- Sector financeiro: Bancos; Seguros
- Transportes: Transporte rápido inter ilhas (catamarans); Shipping em direcção à África Ocidental, nos sectores de cabotagem, serviços “feeders” e

“trumping”; Transportes terrestres; Transportes marítimos; Transportes marítimos; Rampas marítimas; Portos.

- Telecomunicações: Teleporto; Teledata; Serviços de dados e informações.
- Saúde: Hospitais; Clínicas; SPA's; Laboratório de análises clínicas; Outros serviços de saúde.
- Outros serviços: Actividades Marítimas: Registo Internacional de Navios; Actividades de Apoio ao Turismo e à Indústria; Zonas Francas Comerciais; Serviços de Marketing e Publicidade; Serviços Financeiros especializados; Serviços de Saúde: Clínicas, SPA's; Pequenos Serviços (procura crescente de serviços propícia a empresas organizadas e eficientes); Serviços de Apoio a Eventos (Secretariado, traduções, etc.); Serviços de Limpeza, Lavandaria, Canalização, Electricidade, etc., Prestação de serviços, na sub-região africana em especial, nos países africanos de língua oficial portuguesa (Construção Civil e outros.); Educação e formação profissional.

3.3 – Os incentivos cabo-verdianos ao investimento

Considera-se investimento externo toda a participação em actividades económicas realizada, nos termos da lei, com contribuições susceptíveis de avaliação pecuniária provenientes do exterior:

- A moeda livremente convertível transferida directamente do exterior ou depositada em instituições financeiras legalmente estabelecidas, em conformidade com as normas legais e regulamentares em vigor;
- Os bens, serviços e direitos importados sem dispêndio de divisas para o País;
- Os lucros e dividendos produzidos por um investimento externo e reinvestidos, nos termos da lei, na mesma ou noutra actividade económica.

Segundo o número 3 do artigo 3º, da Lei Nº 89/IV/93, de 13 de Dezembro, o investimento externo pode consistir na criação de uma nova empresa em Cabo Verde, em nome individual ou em sociedade; na criação de sucursais ou outra forma de representação de empresas legalmente constituídas no estrangeiro, nos termos e condições previstos na legislação cabo-verdiana aplicável; na aquisição de activos de empresa já existente; na aquisição de partes sociais ou aumento de participação social em empresa já constituída em Cabo Verde; no contrato que implique o exercício da posse ou de exploração de empresas, estabelecimentos, complexos imobiliários e outras instalações ou equipamentos destinados ao exercício de actividades económicas; na cessão de bens de equipamento em regime de “leasing” ou regimes equiparados, bem como em qualquer outro regimes que implique a manutenção dos bens na propriedade do investidor ligado à entidade receptora por acto ou contrato no âmbito das alíneas anteriores; nos empréstimos ou prestações suplementares de capital realizados directamente por investidor externo às empresas em que participe, bem como quaisquer empréstimos ligados à participação nos lucros.

O diploma supracitado considera como investidor externo toda a pessoa singular ou colectiva nacional ou estrangeira, que realize um investimento externo devidamente autorizado nos termos da lei.

Todo o investimento externo realizado em Cabo Verde está sujeito a autorização prévia do Ministro das Finanças e Administração Pública, responsável pela área do planeamento e a registo no Banco de Cabo Verde.

São concedidas, em cabo Verde, diversas garantias ao investidor externo, dentre as quais:

- **A não discriminação**

O Estado garante um tratamento justo e equitativo ao investidor externo e aos empreendimentos com participação de investimento externo.

Os investidores externos recebem, um tratamento idêntico ao dos restantes investidores, relativamente aos direitos e obrigações decorrentes da legislação cabo-verdiana.

Os investidores externos de nacionalidade não cabo-verdiana recebem todos, o mesmo tratamento, sob reserva de disposições específicas contidas em tratados ou acordos firmados entre a República de Cabo Verde e outros Estados.

- **A Segurança e a protecção**

O Estado garante a segurança e a protecção dos bens e direitos compreendidos no âmbito do investimento externo, os quais não podem ser nacionalizados ou expropriados, exceptuando-se a expropriação, com fundamento em utilidade pública, nos termos da lei, a qual confere sempre ao investidor externo direito a justa indemnização.

- **A transferência de divisas**

É garantida a todo o investidor externo a transferência para o exterior, dividendos e lucros consequentes do investimento externo realizado, capitais provenientes da alienação de empresas e outros montantes recebidos em virtude do investimento, em moeda livremente convertível e à taxa de câmbio em vigor em Cabo Verde, à data do pedido de transferência de todos os montantes a que tenha legalmente direito em consequência de operações de investimento externo.

- **Contas em divisas**

Os investidores externos poderão dispor de contas tituladas em moeda convertível, em instituições financeiras estabelecidas no País e autorizadas por lei, através das quais podem realizar todas as operações, que só podem ser movimentadas a crédito mediante transferências do exterior ou de outras contas em divisas existentes no país em instituições financeiras devidamente autorizadas nos termos da lei.

A abertura e movimentação das contas serão regulamentadas pelo Governo sob proposta do Banco de Cabo Verde.

- **Trabalhadores estrangeiros**

É garantida a contratação de trabalhadores estrangeiros e de trabalhadores de nacionalidade cabo-verdiana que à data da sua contratação residam há mais de cinco anos no estrangeiro, em todas as actividades económicas com participação de investimento externo. Os mesmos, por sua vez, podem, livremente transferir para o exterior os rendimentos auferidos no âmbito do investimento externo.

O Governo cabo-verdiano concede um conjunto de incentivos no âmbito do investimento externo.

Incentivos gerais

As actividades económicas com participação de investimento externo beneficiam dos incentivos gerais previstos na lei N° 89/IV/93, de 13 de Dezembro e aplicáveis aos respectivos sectores de actividade.

Incentivos especiais

De acordo com o artigo 13° da lei N° 89/IV/93, de 13 de Dezembro, todos os dividendos e lucros distribuídos ao investidor externo e originados em investimento externo autorizado nos termos da lei, estão isentos de tributação nos casos seguintes, durante um período de 5 anos, contados a partir da data do registo do investimento e sempre que tenham sido reinvestidos, nos termos da lei, na mesma ou outra actividade económica em Cabo Verde.

São também isentos de tributação as amortizações e juros correspondentes a operações financeiras que constituem investimento externo, no âmbito de:

- Cessão de bens de equipamento em regime de “leasing” ou regimes equiparados, bem como em qualquer outro regimes que implique a manutenção dos bens na propriedade do investidor ligado à entidade receptora por acto ou contrato.
- Empréstimos ou prestações suplementares de capital realizados directamente por investidor externo às empresas em que participe, bem

como quaisquer empréstimos ligados à participação nos lucros.

A partir do período de isenção mencionado, os dividendos e lucros serão tributados através de um imposto único à taxa de 10%.

De acordo com o artigo 15º da lei em questão, existem alguns limites aos incentivos especiais acima mencionados, pois os mesmos não se aplicam aos investimentos externos em actividades económicas orientadas fundamentalmente para o mercado interno, nem aos investimentos externos no sector financeiro que são objecto de uma legislação específica.

Convenção de Estabelecimento

Convenção de estabelecimento é o contrato escrito, celebrado por iniciativa do Governo, entre o Estado e um investidor externo, com vista ao exercício de uma determinada actividade económica em Cabo Verde⁵⁵.

A Convenção de estabelecimento define um regime excepcional, só podendo ser celebrada relativamente a actividades que, pela sua dimensão ou natureza, pelas suas implicações económicas, sociais, ecológicas ou tecnológicas ou por outras circunstâncias, se revelem de interesse excepcional no quadro da estratégia de desenvolvimento nacional ou recomendem a adopção de cláusulas, cautelas, garantias, ou condições especiais não incluídas no regime geral vigente.

A celebração de convenção de estabelecimento é autorizada por Resolução do Conselho de Ministros, que deverá indicar expressamente os elementos essenciais da actividade a que se refere, bem como as cláusulas, exigências, condições e incentivos especiais autorizados.

Às actividades económicas reguladas por convenção de estabelecimento é subsidiariamente aplicado o regime comum estabelecido na legislação vigente relativo ao respectivo sector de actividade.

3.4 – O papel do IDE no desenvolvimento de Cabo Verde

⁵⁵ Artigo 16º da Lei nº 89/IV/93, de 13 de Dezembro.

Observando os dados fornecidos pela CI, concluímos que o IDE tem forte impacto sobre a economia do país, e consequentemente sobre o seu desenvolvimento. O IDE tem um efeito positivo não só a nível do PIB e da criação de postos de trabalho directos e permanentes para nacionais, como também na melhoria das condições de vida das populações. A população beneficia-se de um conjunto de infra-estruturas básicas, como estradas, pontes, infra-estruturas de saneamento básico, energia eléctrica, postos de saúde, farmácias, etc.

A maior parte do investimento externo realizado em Cabo Verde é no sector do turismo e está concentrado nas ilhas de Santiago, São Vicente, Sal e Boa Vista.

O turismo é a fonte de desenvolvimento da economia cabo-verdiana (97% do investimento externo, em 2007 concentrava-se no sector do turismo)⁵⁶. Daí o facto do governo promover cada vez mais o turismo cabo-verdiano.

O turismo cabo-verdiano começou por ser um turismo de massa e hoje passou a ser um turismo mais selectivo e voltado essencialmente para o golfe e resorts.

Nas ilhas cabo-verdianas foram criadas Zonas de Desenvolvimento Turístico Integral – ZDTI, zonas que têm por objectivo o desenvolvimento de projectos turísticos⁵⁷. Essas ZDTI's foram concebidas com o intuito de facilitar o acesso aos terrenos por parte dos investidores interessados em implementar projectos turísticos em Cabo Verde.

Actualmente, no arquipélago existem 18 ZDTI's, dispersas pelas ilhas do Sal, São Vicente, Santiago, Boa Vista e Maio. Destacam-se as ZDTI's de Santa Maria, da Murdeira e Algodoeiro, de Pedra de Lume e de Morrinho Branco, na ilha do Sal; as ZDTI's de Praia Grande, de Palha Carga, de São Pedro e de Baía das Gatas, na ilha de São Vicente; as ZDTI's de Norte da Cidade da Praia, de Achada Baleia, de Porto Coqueiro, de Achada Laje e de Santiago Golfe Resort,

⁵⁶ Dados da CI.

⁵⁷ Decreto –legislativo n°2/93, de 01 de Fevereiro, B.O. n°2, I Série.

na ilha de Santiago; as ZDTI's de Chaves e de Santa Mónica, na ilha de Boa Vista e as ZDTI's de Norte da Vila do Maio, de Sul da vila do Maio, de Ponta Preta e de Ponta de Pau Seco, na ilha do Maio⁵⁸.

Essas ZDTI's são geridas pela CI – Cabo Verde Investimentos, Agência Cabo-Verdiana de Promoção de Investimentos, localizada na ilha de Santiago, exceptuando-se as ZDTI's de Boa Vista e Maio que são geridas pela Sociedade de Desenvolvimento Turístico das Ilhas de Boa Vista e Maio (SDTIBM).

Outros sectores não menos importantes, são os da construção civil e da indústria.

Dada a importância do IDE no desenvolvimento do país, o governo tem levado a cabo um processo de redução das barreiras administrativas ao investimento.

O Governo de Cabo Verde atribui ao sector privado o papel predominante de motor do desenvolvimento e crescimento económico do país. Uma série de reformas vem sendo postas em prática com o objectivo de liberalizar e diversificar a economia, redefinir o papel do Estado, e promover o sector privado, propiciando desta forma a criação de condições favoráveis ao investimento, o qual constitui factor importante na promoção da competitividade da economia nacional, e no fomento e reforço da capacidade empresarial do país⁵⁹.

Este esforço baseia-se, em parte, num conjunto de estudos encomendados pelo Estado, com o apoio do Banco Mundial, para avaliar o clima de investimento existente. De entre esses estudos destaca-se os seguintes conduzidos pelo FIAS (Foreign Investment Advisory Service): O quadro institucional e a estratégia de promoção; O sistema fiscal e os incentivos (2002); e um inquérito sobre os Custos Administrativos e Regulamentares realizado junto das empresas (2002). Esta série culminou com o estudo – O Percurso do Investidor (2003) - que analisa os procedimentos administrativos por que passa um empresário desejando instalar-se e operar em Cabo Verde. O estudo

⁵⁸ Fonte CI.

⁵⁹ Engº Julio Fortes; Sênior Program Officer; Projecto Crescimento e Competitividade

pretende ajudar as autoridades a fazerem um “ponto de situação” dos diversos serviços administrativos ligados aos investidores privados, e a identificar os procedimentos ou formalidades que poderiam ser suprimidos, simplificados, ou melhor coordenados entre as instituições envolvidas, afim de facilitar o processo de implantação e de operação da actividade económica no país.

Embora o estudo considere que a situação em Cabo Verde não seja catastrófica no concernente a barreiras administrativas ao investimento, mormente quando comparada à dos países da sub-região, e constata que medidas tendentes a reduzir os constrangimentos ao investimento estejam já a ser introduzidas, conclui que o objectivo de maior competitividade da economia nacional e o esforço para a atracção do investimento não compadecem com o ambiente e procedimentos actualmente em uso. O estudo deduz três grandes conclusões:

A primeira conclusão é a de que, apesar dos progressos, existe um importante e urgente esforço generalizado de melhoramento a ser feito. Esse esforço inclui:

- A supressão de alguns procedimentos ultrapassados, redundantes, ou inúteis (ou antiprodutivos);
- A simplificação de procedimentos que podem ser ainda úteis;
- Uma melhor coordenação e articulação dos procedimentos entre as instituições abrangidas;
- A adopção ou a revisão de textos legais (leis, decretos, regulamentos, etc.), ou ainda;
- O reforço das capacidades das instituições responsáveis por esses procedimentos (meios técnicos, humanos, financeiros, formação, etc.).

A segunda conclusão é a de que o peso de certos processos burocráticos é com efeito a consequência de falhas conceptuais ao nível das grandes orientações económicas – a política de investimento por exemplo, quando institui os incentivos fiscais sectoriais. É líquido que o esforço de reforma não

pode exclusivamente ser baseado em medidas técnicas visando simplificar os procedimentos administrativos. Forçosamente terá de incluir uma revisão “de fundo” das políticas ou orientações que sustentam esses procedimentos.

A terceira mensagem importante é a de que, apesar da presença de questões de fundo essenciais, o esforço de simplificação dos procedimentos administrativos continua a ser útil e necessário; é particularmente importante para um país em desenvolvimento como Cabo Verde cujos recursos, incluindo administrativos, financeiros e humanos, são limitados.

Em termos metodológicos o estudo divide e analisa as diferentes barreiras constatadas em quatro grandes grupos:

- As autorizações e formalidades de ordem geral que devem ser obtidas para se estabelecer no país (ou formalidades gerais);
- As autorizações e formalidades especiais exigidas em certos sectores chave da economia (ou formalidades especiais);
- As autorizações e procedimentos para o acesso aos terrenos, a construção e o desenvolvimento do local, a conexão aos serviços correntes, etc. (ou acesso aos terrenos); e
- As autorizações e formalidades a efectuar quando a empresa começa funcionar (ou formalidades operacionais).

O estudo foi objecto de validação durante um workshop realizado em Maio de 2003 em que participaram os responsáveis do aparelho de Estado pelas áreas visadas, para além de representantes do sector privado e outros parceiros de desenvolvimento. Do workshop resultou um “draft” de um plano de acção a ser implementado pelo Governo.

Visando a implementação das recomendações constantes do Estudo foi criado, junto ao Gabinete do Primeiro Ministro, o Grupo de Trabalho para a Redução das Barreiras Administrativas ao Investimento (GTRBAI), que integra representantes, ao mais alto nível, de todas as Direcções Gerais implicadas no processo, assim como o Banco de Cabo Verde, as Câmaras de Comércio, INE, ENAPOR, CI, NOSI, e a UCP Crescimento e Competitividade que lidera o

grupo. O GTRBAI tem por missão elaborar e acompanhar a implementação, de forma efectiva e célere, do Plano de Acção para a Redução das Barreiras Administrativas ao Investimento, promovendo as articulações institucionais e medidas que visem, entre outras:

- a) Agilizar o processo de aprovação do investimento externo;
- b) Tornar mais célere e menos burocrático o processo de criação de empresas;
- c) Acelerar a elaboração do cadastro nacional;
- d) Tornar mais eficiente e seguro o processo de transacção de imóveis;
- e) Apoiar na criação das “Casas do Cidadão”;
- f) Acelerar a elaboração dos planos de ordenamento do território e planos urbanísticos municipais;
- g) Acelerar a Regulamentação da lei de protecção ambiental;
- h) Modernizar os procedimentos operacionais a nível financeiro e fiscal.

Após a criação do Grupo de Trabalho, este preparou um programa visando a análise mais aprofundada das recomendações do FIAS e a preparação de um plano de acção a ser validado pelo Governo. O grupo tem-se assumido como um agente de mudanças, analisando criticamente cada uma das recomendações em termos de sua validade e oportunidade, mas também em termos dos efeitos que pode ter face à postura da máquina administrativa, que normalmente é conservadora por natureza. O Grupo dividiu-se em quatro subgrupos, baseados na afinidade dos participantes com cada um dos grandes capítulos do relatório, que se debruçaram de forma minuciosas sobre o estado de implementação de cada uma das recomendações. Cada grupo fez uma exposição em plenária das suas conclusões, tendo ficado patente que, embora ainda haja um longo caminho a percorrer, muitas das recomendações do relatório já foram, ou estão em fase de serem implementadas, isto tanto a nível de medidas de política como a nível processual. Como exemplos, pode-se citar as modificações introduzidas a nível dos serviços dos Registos e Notariado que já permitem a admissibilidade das firmas electronicamente, estando previsto para breve a

possibilidade do registo por essa mesma via. Devido à informatização em curso nos serviços de Registos e Notariado qualquer acto demora presentemente muito menos tempo que há bem pouco tempo, representando ganhos consideráveis em termos de tempo e recursos para os utentes desses serviços. A reforma do sistema fiscal em curso também tem contribuído para a redução das barreiras ao investimento, através da simplificação e maior transparência dos processos, é o caso da introdução do IVA, a informatização da emissão do NIF, etc. Os trabalhos conducentes à criação da Casa do Cidadão irão resultar na redução substancial dos constrangimentos ao investimento porque significam uma nova postura no trato com os clientes e na aceleração dos processos burocráticos. A nível da Direcção Geral do Ordenamento do Território acções importantes estão sendo implementadas que irão resultar numa maior fiabilidade e transparência nas questões de título de propriedade sobre terras, também estão sendo implementadas planos directores de planeamento do território a nível nacional e municipal. A nível das Alfândegas a introdução de sistemas informáticos de despacho e desalfandegação, assim como novas modalidades de prestação de serviços nos portos tem, também trazido resultados práticos importantes na facilitação das operações comerciais.

Presentemente, os subgrupos estão a processar os dados recolhidos que conduzirão ao desenho do plano de acção a ser submetido ao Governo durante o mês de Fevereiro. Este plano, para além de calendários de implementação das actividades, também incluirá as entidades responsáveis por elas, assim como as necessidades em recursos tanto materiais como humanos.

Posto isto, há que caracterizar a instituição que se encarrega do IDE em Cabo Verde – a CI – Cabo Verde Investimentos.

CI – Cabo Verde Investimentos

A CI, Agência Cabo-verdiana de Promoção de Investimentos é a instituição responsável pela questão do investimento externo em Cabo Verde.

Sedeada na cidade da Praia, ilha de Santiago, a CI tem por objectivo a promoção de Cabo Verde como destino turístico, a promoção da exportação e do investimento, tanto nacional, como estrangeiro⁶⁰.

Enquanto a promotora do Investimento, compete à CI:

- a) Contribuir para a eficiência e a competitividade do investimento em Cabo Verde, mediante a recomendação de políticas e práticas de redução de custos de contexto da responsabilidade da Administração Pública;
- b) Promover estudos sobre as condições de investimento, propondo ao Governo as medidas adequadas;
- c) Promover estudos de mercados externos, visando a detecção de oportunidades de investimento;
- d) Promover o país no exterior, preparando os materiais promocionais para informação dos investidores externos e divulgação das potencialidades do Investimento em Cabo Verde;
- e) Promover a constituição de bases de dados sobre as oportunidades de investimento;
- f) Organizar e promover, em coordenação com os outros organismos e entidades interessados, a participação nacional em congressos, colóquios e outras realizações no âmbito do investimento;
- g) Recolher, tratar e difundir informações no âmbito do investimento;
- h) Sensibilizar os serviços da Administração Pública no sentido de facilitar e agilizar os procedimentos relativos ao investimento;
- i) Identificar, estudar e propor a adopção de medidas económicas, legais, administrativas e financeiras ou alterações de legislação e regulamentação em vigor, quando tal se revele necessário ou conveniente para permitir ou facilitar a promoção do investimento;
- j) Desenvolver acções de acompanhamento e verificação, no terreno, dos processos de implementação e exploração prática dos projectos de investimentos externos autorizados;

⁶⁰ BO n° 30, I Série, de 11 de Outubro de 2004.

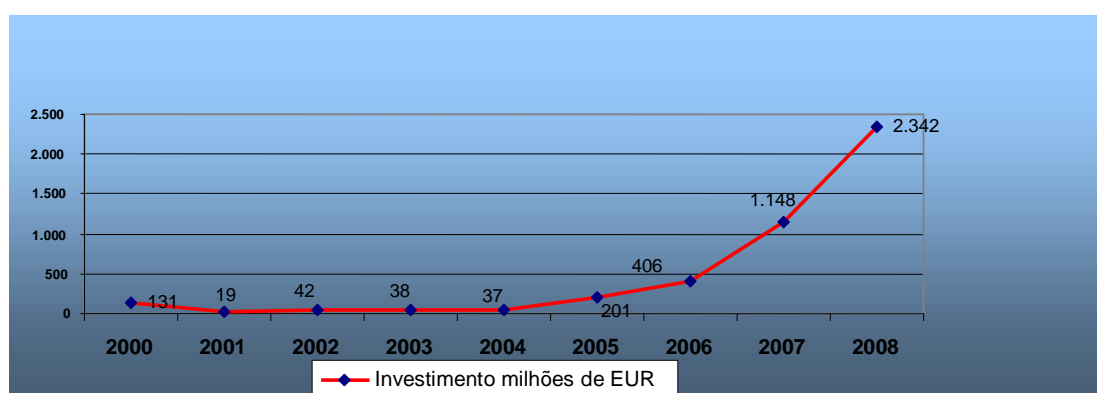
- k) Negociar e assinar cartas e acordos de intenção com investidores externos, nos termos expressamente autorizados pela entidade de superintendência;
- l) Assegurar a coordenação da administração dos sistemas de incentivos ou estímulos ao investimento aplicáveis, nos termos da lei.

A CI tem por principais tarefas funcionar como “One stop shop”; promover o IDE; fomentar e desenvolver o sector privado; promover a exportação e fazer a gestão das Zonas Turísticas Especiais (ZDTI’s).

3.5 – O IDE por país de origem e por sector e a sua evolução

Cabo Verde beneficiou de avultadas somas de investimento directo estrangeiro (IDE) que entraram no país entre 1994 e o final dessa década. Este IDE concentrou-se prioritariamente nas áreas de calçado, confecção têxtil, componentes electrónicos, hotelaria e restauração, telecomunicações, banca e seguros, electricidade e água. Com a entrada no poder, em 2001, do PAICV – autor do discurso do «cofre vazio» e da venda de Cabo Verde aos estrangeiros – o ingresso de IDE no país conheceu um acentuado decréscimo, tendo depois recuperado, apresentando, de uma maneira geral um crescimento no período 2002 – 2008⁶¹.

Fig. 1 – IDE Aprovado de 2000 a 2008



Fonte: CI – Cabo Verde Investimentos

⁶¹ Dados fornecidos pela CI – Cabo Verde Investimentos.

Como podemos verificar do gráfico acima, no ano 2000 o total de IDE aprovado perfazia um total de 131 milhões de euros e deu origem a 1.347 postos de trabalho para os nacionais.

Em 2001 conheceu um acentuado decréscimo, tendo sido aprovado apenas 19 milhões de euros, correspondente a 495 empregos.

Em 2002 o IDE apresentou um ligeiro aumento, passando a contabilizar cerca de 42 milhões de euros, chegando a criar 876 postos de trabalho.

Em 2003 o IDE conheceu novamente uma queda, passando de 42 milhões de euros para 38 milhões, embora o emprego tenha aumentado 1024.

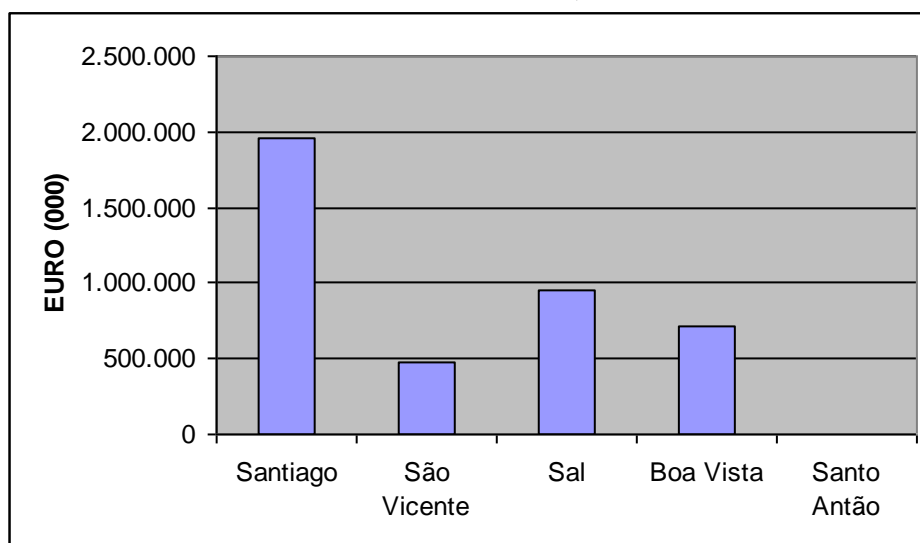
Um ano mais tarde, em 2004, o IDE sofreu, novamente, uma diminuição, sendo aprovado, apenas, 37 milhões de euros, dando origem a 596 postos de trabalho.

A partir de 2005 o IDE conheceu um aumento. Em 2005 atingiu os 201 milhões de euros (correspondentes a 2.377 empregos para os nacionais), passando para os 406 milhões de euros (com um total de 2.712 empregos) em 2006 e 1.148 milhões de euros em 2007, dando origem a 5.841 empregos.

Em 2008 o total aprovado atingiu os 2.342,3 milhões de Euros. De uma forma geral, no período em análise (2000 – 2008), foram aprovados cerca de 4.000 milhões de euros, conseguindo-se criar cerca de 7.056 empregos directos e permanentes para nacionais.

Santiago, Sal e Boa Vista e São Vicente, são as ilhas mais favorecidas em termos de IDE. Do gráfico abaixo indicado, constata-se que no período 2000-2008, Santiago é a ilha mais abrangida pelo IDE, tendo acumulado um total de 1.962.943.000 Euros, seguindo-se a ilha do Sal, que apresenta um total de 954.851.000 Euros.

Fig. 2 – Distribuição Geográfica do IDE aprovado (IDE acumulados de 2000 a 2008)



Fonte: CI – Cabo Verde Investimentos

Boa Vista apresenta, também, um volume de IDE significativo, nesse período, cerca de 711.707.000 Euros, e a ilha de São Vicente apresenta um volume de 472.813.000 Euros.

Analisando os Investimentos externos aprovados por ano (gráfico nº3), constatamos que no ano 2000 a ilha do sal perfazia um total de 29.495.000 Euros de IDE aprovados, sendo seguido por Santiago (19.605.000 Euros) e São Vicente (19.386.000 Euros).

Em 2001 Sal continuava a liderar o ranking, com um total de 7.640.000 Euros, seguido por Santiago (4.729.000 Euros) e Boa Vista (4.036.000 Euros).

No ano 2002 Boa Vista passa a ser o nº1, com 19.968.000 Euros, sendo seguido por Sal (13.183.000 Euros) e São Vicente (2.326.000 Euros).

Sal passa a liderar novamente em 2003, acumulando um total de 19.749.000 Euros, seguido de São Vicente (10.352.000 Euros) e de Santiago (2.653.000 Euros).

Em 2004, a ilha de Santiago passa a liderar o ranking, somando um montante de 14.190.000 Euros. São Vicente apresenta o segundo maior montante, 11.413.000 Euros e Sal o terceiro maior, com um total de 7.547.000 Euros.

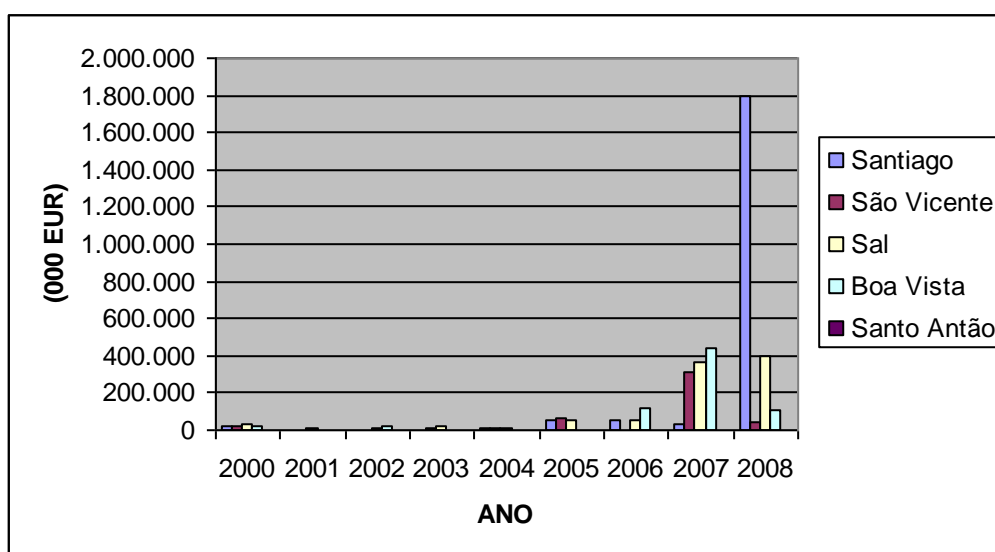
Um ano mais tarde, em 2005, a ilha do Sal volta a liderar o ranking, com um total de 67.978.000 Euros, sendo seguido pela ilha do Sal (67.978.000 Euros) e de Santiago (50.592.000 Euros).

Em 2006, pela segunda vez, Boa Vista é a ilha mais favorecida em termos de IDE, apresentando uma soma de 118.900.000 Euros, seguido de Sal (58.793.000 Euros) e de Santiago (52.052.000 Euros).

No ano de 2007, Boa Vista continua a liderança, com os seus 438.672.000 Euros de IDE, sendo Sal o segundo (366.877.000 Euros) e São Vicente o terceiro maior beneficiado (315.537.000 Euros).

No último ano, 2008, Santiago passa a liderar o ranking das ilhas mais beneficiadas em termos de IDE, apresentando um montante de 1.790.815.000 Euros. Sal continua a ser a segunda maior, com um total de 398.801.000 Euros e Boa Vista a terceira, com 107.306.000 Euros.

Fig. 3 – IDE aprovados por ilha, no período 2000 -2008



Fonte: CI

Dos investimentos externos aprovados, o sector mais favorecido é o turismo, sendo seguido pela indústria⁶².

3.5.1. IDE por país de origem

⁶² Fonte: CI – Cabo Verde Investimentos.

Tendo por base o IDE acumulado durante o período de 2000 – 2008, constatamos que a Inglaterra, juntamente com a Irlanda e a Escócia têm apresentado volumes de investimentos significativos, e com propensão ao aumento. Podemos constatar que o Reino Unido (Inglaterra, Irlanda e Escócia) tem investido um montante espectacular, a partir de 2005, tendo acumulado até agora um total de 1.755.951 Euros (representando cerca de 41% do total)⁶³.

A seguir destacamos a Itália com os 692.586.000 Euros investidos (representando cerca de 16 % do Investimento total).

Quadro 3 – IDE Aprovados (acumulados de 2000 a 2008) por Origem de Capital

	Portugal	Espanha	Itália	Alemanha	França	Reino Unido	TOTAL
2000	14.668	29.446	36.438	142	142	0	80.835
2001	5.203	0	4.321	366	0	0	9.890
2002	7.780	417	27.850	500	211	0	36.757
2003	7.032	2.181	22.195	5.649	209	0	37.266
2004	24.217	2.952	236	0	0	0	27.405
2005	16.272	39.304	41.831	1.088	582	45.000	144.077
2006	5.013	25.402	0	668	385	55.724	87.193
2007	27.519	31.353	250.124	0	0	1.075	310.071
2008	259.665	108.556	309.591	0	0	1.654.152	2.331.964
TOTAL	367.369	239.611	692.586	8.412	1.529	1.755.951	3.065.457

Fonte: CI – Cabo Verde Investimentos

Portugal é o terceiro maior investidor em Cabo Verde, apresentando um volume de investimento na ordem dos 367.369.000 Euros (cerca de 8,5 % do total).

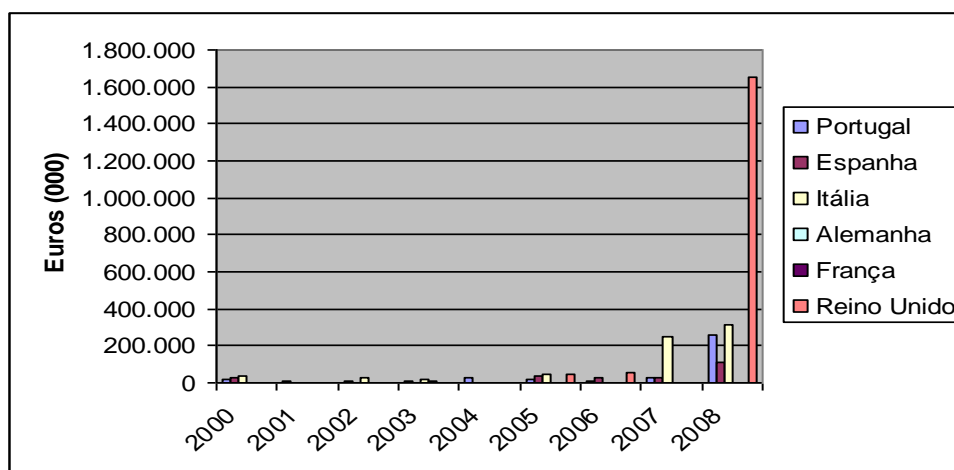
A Espanha tem feito, igualmente, um investimento significativo, apresentando no período em análise, cerca de 239.611.000 Euros.

Existem outros países, que têm apresentado algum volume de investimento em Cabo Verde, como é o caso da Alemanha e a França.

Cabo Verde nos últimos anos tem recebido um razoável investimento de países do Leste europeu, como a Lituânia, e da China, além dos da Holanda, da Suécia e da Bélgica.

⁶³ Dados obtidos junto da CI – Cabo Verde Investimentos

Fig. 4 – IDE por país de origem



Fonte: CI

Como podemos constatar do quadro N°3 ou do gráfico n° 4, no ano 2000, Itália era o principal investidor estrangeiro, apresentando um montante de 36.438.000 Euros, sendo seguido pela Espanha.

Em 2001, Portugal passou a liderar o ranking, apresentando um volume de 5.203.000 Euros, sendo seguido pela Itália.

Em 2002 e 2003 a Itália era o principal país de origem do IDE, sendo superado por Portugal, em 2004.

Segundo informações disponibilizadas pela CI, Em 2005 o Reino Unido liderava o ranking, apresentando 45.000.000 Euros, seguindo-se a Itália, com 41.831.000 euros. O terceiro maior investidor era a Espanha.

Em 2006 O Reino Unido continuou liderando os investimentos no país, perfazendo os 55.724.000 Euros. A Espanha conseguiu investir um total de 25.402.000 euros, conseguindo o segundo lugar do ranking.

De acordo com os dados fornecidos pela CI, o ano 2007 foi dominado essencialmente pelo investimento italiano, que perfazia cerca de 250.124.000 euros. Espanha apresentou o segundo maior volume de investimento e Portugal destacou-se como o terceiro maior investidor.

Em 2008 o maior investidor voltou a ser o Reino Unido, apresentando um montante de 1.654.152 Euros investidos, sendo seguido pela Itália.

3.5.2. IDE por sector

O sector mais favorecido a nível do investimento externo é o turismo, seguindo-se a indústria⁶⁴.

O investimento externo no sector do turismo de 1994 a 2003 em Cabo Verde atingiu cerca de 460 milhões de USD, dando origem a 4.365 novos empregos. As receitas do Turismo atingiram o montante de 7.509 milhões de escudos cabo-verdianos e que a contribuição do sector no PIB foi de 10,2 por cento em 2002. Por outro lado, que a nível da Balança de Pagamentos, essa contribuição foi superior a 3.322 milhões de escudos.

No período 2000 – 2008 foram aprovados cerca de 4.149.717.000 Euros no sector do turismo, cerca de 96,2% do volume total do investimento realizado nesse período (4.312.597.000 Euros), consoante podemos observar do quadro abaixo.

Quadro 4 – IDE aprovados por sector (000 Euros)

	Indústria	%	Turismo	%	Outros	%	TOTAL	%
2000	9.376	15	73.117	2	17.614	18	100.124	2
2001	3.875	6	13.090	0	1.378	1	18.349	0
2002	9.182	14	30.761	1	949	1	40.908	1
2003	2.455	4	32.622	1	4.922	5	40.004	1
2004	4.555	7	22.021	1	12.685	13	39.269	1
2005	9.949	15	162.930	4	4.580	5	177.478	4
2006	2.176	3	385.020	9	18.808	19	406.017	9
2007	4.978	8	1.115.958	27	27.089	28	1.148.060	27
2008	17.880	28	2.314.197	56	10.229	10	2.342.390	54
TOTAL	64.427	100	4.149.717	100	98.254	100	4.312.597	100
% de cada sector	1,49		96,22		2,28		100,00	

Fonte: CI – Cabo Verde Investimentos

Em 2000 o total do investimento no sector do turismo perfazia os 73.117.000 Euros. Em 2001 o montante investido neste sector diminuiu para 13.090.000 Euros. No ano 2002 esse investimento retomou o seu crescimento, perfazendo cerca de 30.761.000 Euros, chegando a atingir em 2003, 32.622.000 Euros.

⁶⁴ Fonte: CI – Cabo Verde Investimentos.

Em 2004, o investimento aprovado no sector do turismo conheceu novamente um decréscimo, apresentando um total de 22.021.000 Euros.

A partir de 2005 o investimento no turismo conheceu um significativo acréscimo, contabilizando um total de 162.930.000 Euros em 2005, passando aos 385.020.000 Euros em 2006 e 1.115.958.000 Euros em 2007.

Em 2008 o IDE aprovado totalizou os 2.314.197.000 Euros, no sector do turismo.

De acordo com o presidente da CI, Dr. Alexandre Fontes, há necessidade de se ajustar os programas de formação para nível superior e que contemplem os próprios operadores turísticos, sendo essencial para se poder assegurar a melhoria da qualidade dos serviços no sector. É imprescindível a montagem de um sistema de planeamento a longo prazo, que diagnostique as potencialidades e estabeleça os padrões de actuação e interacção racionais, dos diversos agentes em vista a sustentabilidade do processo de desenvolvimento do turismo.

Enumera ainda os produtos turísticos mais adequados às características de cada ilha, nomeadamente, o turismo balnear, rural, histórico, cultural, ecológico e de conferências.

A indústria apresenta um volume de investimento externo pouco significativo, tendo apresentado entre 2000 – 2008, um total de 64.427.000 Euros (cerca de 1,5% do total investido nesse período), correspondentes a 2.133 postos de trabalho aos nacionais.

Em 2000 o investimento na indústria era de 9.376.000 Euros, correspondente a 507 novos postos de trabalho para nacionais.

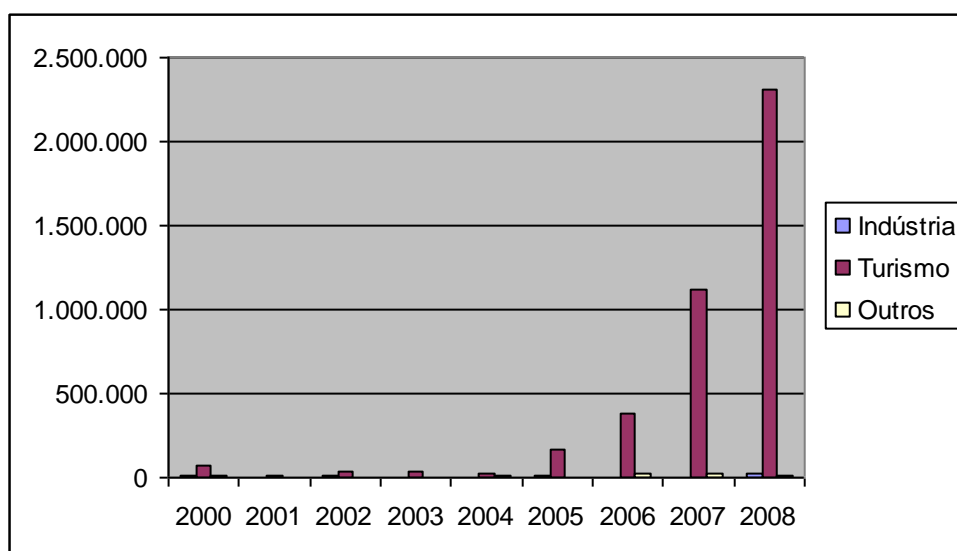
Em 2001 esse investimento sofreu uma queda, passando a 3.875.000 euros, criando apenas 257 empregos directos e permanentes.

No ano 2002 o investimento nesse sector conheceu um crescimento, atingindo os 9.182.000 Euros, acabando por sofrer um decréscimo no ano seguinte, onde apresentou um volume de 2.455.000 Euros.

A partir de 2004 o investimento neste sector retomou o seu crescimento, atingindo os 4.555.000 Euros em 2004, e atingindo os 9.949.000 Euros em 2005, voltando a decrescer em 2006, para 2.176.000 Euros.

A partir de 2007 aumenta consideravelmente, apresentando um total de 4.978.000 Euros, em 2007, e chegando aos 17.880.000 Euros, em 2008.

Fig. 5 – IDE aprovados por sector, de 2000 a 2008 (000 Euros)



Fonte: CI – Cabo Verde Investimentos

3.6 – As privatizações

Após a independência, em 1975, as orientações políticas e económicas convergiam para uma economia de direcção central, sustentada por subsídios e transferências, e orientada por uma administração pública centrada no planeamento central⁶⁵.

Em consonância com o relatório da avaliação do impacto das privatizações, realizado em Outubro de 2005, vários foram os factores que contribuíram para um gap no orçamento e consequentemente, dificultar o crescimento económico, nomeadamente, os constrangimentos da deterioração fiscal e das condições comerciais, fraca produtividade e um forte endividamento de cerca de 40 empresas criadas durante esse período, dos quais, 30, integralmente estatais. A crise nas finanças públicas e na Banca, na Balança de Pagamentos nacional e na estabilidade macroeconómica, foram agravadas pelo

⁶⁵Dimitriyev; Adam; Santos; Relatório sobre a Avaliação do impacto das Privatizações; 20 de Outubro de 2005; pg-6 – 9.

decréscimo da Ajuda Internacional, causado pelo débil clima de investimento existente até à data no país.

Neste quadro, uma mudança de política era necessária. Mas, devido ao dirigismo estatal da economia, a tentativa de instaurar uma política voltada para a exportação fracassou.

A tendência mundial era para a instauração de economias de mercado, com o apoio de parceiros internacionais de desenvolvimento e para o desenvolvimento do sector privado. A rápida mudança política ocorrida em Cabo Verde resultou numa considerável ajuda, que veio a complementar a grande fatia das remessas dos emigrantes. Havia necessidade de liberalização dos preços e do reforço dos direitos de propriedade. Os poderes da política monetária e do sector financeiro foram separados, dando origem a um Banco Central independente e um banco comercial principal. A rapidez e abrangência da privatização foram enfatizados, i.e., privatizar o mais rápido possível e o mais possível era o lema, onde foram dados grandes incentivos ao investimento e primando os investimentos externos nas empresas estratégicas e de grande dimensão, essencialmente do sector das utilidades públicas. Foram privatizadas um total de 55 empresas, através da venda do capital social ou activos, dos quais se incluíam unidades cujo perfil industrial condizia com a larga gama de sectores próprios da base económica cabo-verdiana: marinha mercante, pescas, agricultura, comércio grossista, construção, transportes públicos, hotéis, agências de viagens, algumas empresas de produção de bens de consumo e todo o dossier de sectores de utilidade pública (telecomunicações, energia eléctrica, água e saneamento), o fornecedor monopolista de transportes marítimos e aéreos internacionais, grandes estaleiros, portos, medicamentos e os sectores de serviços e financeiro.

Na época havia pouca experiência das privatizações a nível mundial, pelo que o país adoptou uma abordagem de caso a caso, preferindo vender blocos maioritários em concurso público, apoiado por vendas públicas de algumas acções aos cidadãos com comprovado interesse e recurso financeiro. O Governo apoiou-se em peritos financiados pelo Banco Mundial e nacionais para a

avaliação de negócios e acessória estratégica. Para a obtenção do maior preço possível, o Governo assumiu todas as dívidas das empresas e o custo de redimensionamento da mão-de-obra excedente. Em determinados casos, os contratos de gestão e os pesados constrangimentos orçamentais foram instaurados antes da privatização, e facilitados pelo facto dos subsídios nunca terem sido fornecidos directamente do orçamento.

Era imprescindível a flexibilidade e a destreza na implementação do programa, de forma a contornar os desafios técnicos e de desenvolvimento. Havia toda a necessidade de equilibrar os interesses sociais com os fiscais, económicos e políticos (por vezes contraditórios), no combate à pobreza e na promoção do desenvolvimento humano, tendo em conta o rápido crescimento populacional e das cidades, que sobrecarregavam a capacidade infraestrutural. O país contava com uma economia deficiente, extremamente dependente da importação de produtos e vulnerável a choques de preços a nível mundial e fortemente dependente da ajuda internacional e das remessas dos emigrantes para financiar o consumo e o investimento nacional.

Neste âmbito, o Governo tinha um papel difícil – o de comunicar estes factos a uma sociedade que ainda se encontrava em processo de adaptação às mudanças ocorridas. O Governo realizou acções de formação aos indivíduos e instituições intervenientes, para a promoção da disseminação do conhecimento e de mensagens chave, através de campanhas de marketing e comunicação, seminários, conferências e órgãos de comunicação social. De forma a atenuar a resistência a tais reformas, o Governo trabalhou intensamente para instruir e aconselhar milhares de trabalhadores passíveis de perderem o seu emprego com o processo de privatizações.

Nos finais dos anos 90 ocorreu no país uma grave crise fiscal acompanhada de um acumular da dívida pública. O governo para resolver a situação capitalizou e reprojectou o pagamento das suas dívidas em 20 anos. Neste sentido, com o apoio do Banco Mundial, FMI e demais instituições, foi criado um Fundo Fiduciário de 100 milhões de escudos de capital inicial provenientes de parceiros internacionais de desenvolvimento e 80 milhões de

escudos injectados pelo Governo nacional. Então, era necessário que o Governo produzisse liquidez a partir das privatizações, antes que houvesse uma nova onda de dívida pública.

Com o intuito de aumentar ao máximo as receitas líquidas, o Governo concedeu aos investidores concessões com exclusividade consideráveis, usando, para isso, uma estrutura de contrato com deveres e outras disposições reguladoras indefinidos. Pondo de parte alguns detalhes muito graves, como os fundamentos complexos para o ajustamento de tarifas e outros regulamentos de serviços, a serem acordados com reguladores que deveriam ainda ser definidos, essas transacções apressadas do Governo, mas realizadas em consonância com as regras internacionais de concursos públicos, que vieram a ser alvo de contestação pelos nacionais e pela comunidade internacional. Havia um clima de incredulidade quanto à clareza e confiança na gestão pelo Governo de assuntos económicos fundamentais. Isso veio a originar uma revolta nacional e consequentemente uma rejeição política do Governo em 2001.

Entre 1992 e 2005, foram extraídas do controlo do Estado, 50 empresas, que foram transferidas para investidores externamente financiados, permanecendo apenas 5 sob o domínio do Estado. Dessas 50 empresas, 35 foram totalmente privatizadas, sendo 11 dominadas por investidores externos (tendo uma minoria de accionistas nacionais), 23 por investidores nacionais, na maioria trabalhadores e 3 por contrato de desempenho. Oito empresas foram liquidadas por vontade própria do Governo, cinco desmanteladas em 16 novas unidades privatizadas e posteriormente liquidadas. Duas foram parcialmente privatizadas enquanto aguardavam resolução da sobreposição da detenção do capital.

No que respeitas as grandes privatizações, elas abrangeram as empresas estratégicas. Oito dessas empresas foram privatizadas em três fases: em 1995 foi privatizada a empresa das telecomunicações; em 1997 o distribuidor de combustíveis e um conjunto de dois hotéis; 1999/2000 a unidade de produção e distribuição de energia, água e saneamento em paralelo com dois importantes bancos, a maior companhia de seguros e a única empresa de capital de risco

nacional. Essas oito transacções renderam ao Estado, em termos líquidos, 155 milhões de escudos, constituindo 91% das receitas totais do Programa. Há que salientar que todos os investidores eram portugueses e, com excepção dos investidores nos hotéis, eram todas empresas estatais que conseguiram oferecer um preço muito superior ao dos outros concorrentes.

Esse facto veio a promover uma série de inquietações e argumentos sobre a transparência dos concursos que manchavam o processo de privatização. As empresas internacionais concorrentes indiciavam os portugueses de serem beneficiados pelo seu governo, através do uso internacionalista de fundos públicos, durante o período de subsídios da EU, bem como através das vantagens desiguais oferecidas pelo sistema político e de negócios de Cabo Verde. As propostas muito elevadas dos investidores portugueses indiciavam que ponderações não económicas tinham dado uma vantagem imbatível aos vencedores. As negociações no período pós – concurso originaram mudanças na estrutura das concessões e taxas, reflectindo a incapacidade do governo em estabelecer uma regulação efectiva nos sectores – chave.

Com esses acontecimentos, os nacionais estavam cada vez mais agitados em relação à transparência e responsabilidade dos oficiais públicos, facto que veio a ser agravado com as suposições sobre o uso ilegítimo de fundos provenientes do processo de privatização.

Com a aproximação das eleições nacionais, o Governo sentiu necessidade de obter receitas da privatização, facto que o motivou a acelerar o processo da privatização das empresas estratégicas em finais de 1999 e início de 2000. O Governo juntou os três mais importantes pilares do sector financeiro num único pacote de investimento, que foi vendido rapidamente, por concurso público a um Banco público português. Adicionalmente, colocou em concurso público o fornecedor monopolista de energia eléctrica, água e saneamento como uma única empresa, Electra, sem levar em consideração a heterogeneidade do negócio central de cada unidade, pelos seus diferentes perfis de risco, custos de capital e estruturas operacionais, que deveriam ser argumento da divisão da

empresa antes da sua privatização e até mesmo, encorajar a defesa de alternativas à participação do sector privado sem envolver a venda de activos.

Um novo governo veio a dar continuidade ao processo, mas com maior prudência na privatização das empresas mais difíceis em termos sociais e mais importantes em termos estratégicos, incentivado pelas más experiências do Governo anterior. Após a liquidação bem sucedida das diversas empresas monopolistas nos sectores dos transportes e distribuição, o Governo está a analisar os melhores modelos para serem aplicados nas restantes cinco empresas estatais, com o mero intuito de servir o interesse nacional. No entanto, o Governo está a considerar modelos alternativos para uma parceria público – privada.

CAPÍTULO

**PROBLEMAS VERSUS SOLUÇÕES
CABO-VERDIANA E PARA AS 1
INSTALADAS EM CA**

**FRANCA
CAS**

Este capítulo visa descrever os principais problemas e soluções relacionados com a implementação da Zona Franca em Cabo Verde. Para tal entrevistamos o Presidente da Zona Franca em Cabo Verde, engenheiro Amiro Faria.

Igualmente, analisamos os principais problemas que as empresas francas instaladas em Cabo Verde têm debatido e tentamos apresentar algumas soluções. Para tal contamos com a minha vivência e a minha experiência como técnica do Departamento de Apoio ao Investidor, na CI, e com o ponto de vista de uma técnica do mesmo departamento, mas com mais anos de experiência naquela instituição.

Segundo as informações obtidas junto do presidente da Zona Franca e as constatações verificadas na prática, vários são os problemas que têm afligido a implementação da zona franca cabo-verdiana. Igualmente, várias são as dificuldades que as empresas francas em Cabo Verde têm debatido.

No entanto, a par desses problemas, há soluções que devem ser implementadas no sentido de se progredir na construção de uma zona franca em Cabo Verde, capaz de atrair mais IDE e de uma forma ou de outra levar ao desenvolvimento do país.

4.1. Problemas na implementação da zona franca cabo-verdiana

Diversos problemas têm surgido, constituindo poderosos obstáculos à implementação de uma zona franca em Cabo Verde, dentre as quais a falta de recursos, a elevada burocracia existente, a corrupção, a falta de infra-estruturas básicas, a carência de energia eléctrica e de água e os deficientes meios de transportes e elevados custos dos factores produtivos, nomeadamente, os de comunicação.

4.1.1. Problemas financeiros

Como todo o país subdesenvolvido, Cabo Verde tem falta de recursos financeiros essenciais para assegurar toda a criação e o funcionamento de uma

zona franca⁶⁶. Se há escassez de capital, há falta de investimentos necessários ao desenvolvimento do país, pois os meios financeiros são imprescindíveis à construção de infra-estruturas necessárias e para investimentos em recursos energéticos e hídricos de que o país carece.

Constatamos, assim, que a escassez de recursos é o principal problema da criação da zona Franca em Cabo Verde, estando na origem dos demais.

4.1.2. Falta de infra-estruturas

Uma das condições necessárias à criação de uma zona franca é a existência de bons portos e aeroportos, cais acostáveis e fundos adequados e os portos devem ser apropriados ao transporte de navios de carga⁶⁷.

De forma a suportar a concorrência, no que concerne ao frete de mercadorias, tornou-se necessário a construção de navios cada vez de maiores dimensões e rapidez.

No entanto, Cabo Verde tem carência de certas infra-estruturas. Apesar de algumas ilhas já estarem dotadas de aeroportos internacionais, como é o caso de Sal, Santiago, São Vicente e Boa Vista, outras ainda não têm um aeroporto doméstico, como é o caso de São Nicolau.

A nível dos Portos, existe o Porto Grande em São Vicente, o maior porto do país, e projectos para a ampliação de outros portos, como o da Praia, mas, que segundo o Dr. Amiro Faria, está muito aquém de ter a dimensão ideal.

Cabo verde tem ainda algumas limitações a nível das redes viárias, dos transportes marítimos e aéreos.

Para a implementação de uma zona franca é, igualmente, imprescindível a existência de bons equipamentos e armazéns. No entanto Cabo Verde tem, ainda, algumas carências a esses níveis.

⁶⁶ De acordo com o entrevistado, Dr. Amiro Faria, Presidente da Zona Franca Cabo-verdiana. Ver a entrevista, em anexo.

⁶⁷ De acordo com o Secretariado Técnico da Presidência do Conselho; 1969, p.39. Ver Capítulo I, ponto 1.2, da presente dissertação.

4.1.3. Falta de energia eléctrica e água

Um dos maiores problemas que Cabo Verde enfrenta é a carência de água e de energia eléctrica, recursos essenciais á instalação de qualquer actividade produtiva.

Reconhecido pelo Governo, a falta de energia é um dos problemas estruturais que o país enfrenta. Cabo Verde, em matéria de energia, depende a quase 100 % do exterior, pelo que o governo tem insistido na aposta em energias alternativas, como a eólica.

Devido à escassez natural de água, Cabo Verde, ao longo das últimas décadas, tem construído dezenas de estações de produção de água potável através da dessalinização da água do mar, pelo método da osmose inversa, adquirindo uma vasta experiência nesta área.

A dispersão das ilhas implica volumosos investimentos na produção e distribuição de água potável. Nesse âmbito, para se levar a cabo a implementação de uma zona franca há que investir-se nos recursos energéticos alternativos e recursos hídricos.

4.1.4. Problemas burocráticos

Um dos essenciais obstáculos à implementação de tal zona franca é a burocracia existente em todos os sectores.

Em Cabo Verde existe um sistema hierárquico, com alta divisão de responsabilidade, uma administração com muitas regras e procedimentos redundantes, desnecessárias ao funcionamento do sistema.

4.1.5. Corrupção

A corrupção existente em Cabo Verde, embora em menor escala que nos restantes países africanos, é uma barreira ao desenvolvimento de tal zona⁶⁸. A alfândega é a instituição onde tal fenómeno mais se faz sentir.

Na visão do Engenheiro Amiro Faria é impossível implementar uma zona franca com uma alfândega corrupta.

4.1.6. Deficientes meios de transportes

Há que frisar que uma importante dimensão que o cenário mundial das zonas francas tem exposto são os meios de transporte⁶⁹.

É impensável existir uma zona franca num território isolado, sem comunicação com o exterior.

Em Cabo Verde temos uma certa carência de meios de transportes aéreos e marítimos, para além dos seus serviços serem extremamente caros.

4.1.7. Elevados custos dos factores produtivos

Da pesquisa feita, constatamos que, em Cabo Verde os custos dos factores de produção são elevados, funcionando como entrave à implementação da zona franca e, no geral, das actividades económicas⁷⁰.

A energia eléctrica apresentava em 14 de Março de 2008 os seguintes custos:

- Tarifa sem IVA – MT -16\$61 / BTE - 20\$45 / BT \leq 40 kWh - 21\$09⁷¹

⁶⁸ De acordo com o entrevistado, Dr. Amiro Faria, Presidente da Zona Franca Cabo-verdiana.

⁶⁹ De acordo com o Secretariado Técnico da Presidência do Conselho; 1969, p.39.

⁷⁰ Informações pesquisadas junto da Electra, Shell e Enacol e da CVTelecom.

⁷¹ **BT – Baixa Tensão:** Aplicável a casas particulares de habitação, estabelecimentos comerciais, escritórios, serviços públicos, etc., consumindo energia em baixa tensão, com contador e tarifa simples; **BTE – Baixa Tensão Especial:** Aplicável ao comércio; **MT – Média Tensão:** Aplicável às fábricas. Dados da Electra, SA.

- Tarifa com IVA - MT 17\$36 / BTE - 21\$37 / BT \leq 40 kWh - 22\$04

Os custos relativos à água apresentavam à mesma data os seguintes valores:

- Tarifa I (Doméstica) 1º Escalão \leq 6 m³ – 220\$00; 2º Escalão $>$ 6 e \leq 10 m³ - 308\$00; 3º Escalão $>$ 10m³ – 385\$00.
- Tarifa II – Industrial – 300\$00; Turismo – 300\$00⁷²

Os custos dos combustíveis em Março de 2008 eram os seguintes:

- Gasóleo – Venda a granel ou em tambor – 18.840\$00; Venda na Bomba – 94\$20.
- Gasolina Super – Venda a granel ou em tambor - 28.500\$00; Venda na bomba – 142\$50.

Quanto às telecomunicações, o custo de instalação do telefone fixo é de 3.045\$00, adicionando-lhe uma taxa de assinatura mensal 392\$00.

4.2. Soluções para a implementação da zona franca cabo-verdiana

De acordo com o presidente das Zonas Francas em Cabo Verde, engenheiro Amiro Faria, Cabo Verde deve aproveitar as experiências bem sucedidas de diversos países que instalaram zonas francas nos seus territórios e aplicar, mas tendo em conta as especificidades próprias⁷³.

O país deve estar sempre atento à concorrência, e ter bons contactos para obtenção de informações necessárias.

Pela nossa experiência, Cabo Verde deve, igualmente, contar com o apoio internacional, a todos os níveis, nessa importante etapa de implementação da zona franca. Fazer com que os investimentos externos sejam canalizados para os sectores da energia eléctrica e dos recursos hídricos, e para as infra-estruturas portuárias, aeroportuárias, para as redes de transporte e outras infra-estruturas básicas, constitui também uma importante solução nacional.

⁷² Tarifa Industrial – aplicável às empresas e utilizações industriais em fábricas, oficinas e instalações congéneres. Tarifa do Turismo – aplicável aos hotéis, pensões e outros estabelecimentos congéneres. Electra,SA.

⁷³ Ver entrevista feita ao Dr. Amiro Faria, presidente da Zona Franca em Cabo Verde, em anexo.

Para Amiro Faria, uma maior fiscalização nas alfândegas, de forma a minimizar a corrupção existente é uma medida não menos importante.

Na nossa perspectiva, uma outra aposta que o país terá de incorrer é diminuir a burocracia existente, de forma a agilizar os processos a nível das instituições governamentais.

4.3. Principais problemas das empresas francas em Cabo verde

Os problemas que têm dificultado o bom funcionamento das empresas francas cabo-verdianas são, na sua maioria, os supracitados, isto é, os mesmos que têm afligido a instauração da zona franca em Cabo Verde. No entanto, para além da falta de infra-estruturas, da carência de energia eléctrica e dos recursos hídricos, destacamos outros como o fim dos incentivos fiscais; as dificuldades de concorrer com mercado internacional, devido aos elevados custos dos factores produtivos; a escassez de mão-de-obra qualificada e as eminentes exigências por parte dos trabalhadores e dos sindicatos locais.

4.3.1. Fim do período de incentivos

As empresas francas cabo-verdianas gozam de incentivos por um período de 10 anos, isto é, durante 10 anos estão isentos de pagarem impostos sobre os rendimentos, lucros e dividendos e gozam ainda de incentivos aduaneiros. Findo esse período de isenção, muitas dessas empresas saem do território nacional à procura de outros países para se instalarem e terem, assim, novos incentivos.

4.3.2. Dificuldade de concorrer no mercado internacional

Os seus produtos não conseguiram concorrer com o mercado internacional, devido aos elevados custos dos factores produtivos, nomeadamente de electricidade, combustível, água e comunicação.

Associado a estes custos destacamos um outro factor de bloqueio que consiste na demora de entrega dos produtos por parte destas empresas.

4.3.3. Carência de mão-de-obra qualificada

Em Cabo Verde existe escassez de mão-de-obra qualificada nos mais variados sectores, devido à falta de investimentos por parte do governo na formação profissional. Tal facto obriga muitas dessas empresas a importarem mão-de-obra estrangeira, o que é mau para o país.

4.3.4. Reivindicações dos trabalhadores e sindicatos

Segundo informações obtidas junto da técnica do departamento de Apoio ao Investidor, uma das razões que levou muitas das empresas francas em Cabo Verde a fecharem as portas foi um conjunto de exigências reivindicadas pelos trabalhadores e pelos próprios sindicatos, nomeadamente melhores condições de salário e de trabalho e exigência de transportes, devido ao facto das fábricas estarem situadas longe das zonas residenciais. Essas reivindicações acarretaram maiores custos para essas empresas.

4.4. Soluções para as empresas francas cabo-verdianas

Segundo o Engenheiro Amiro Faria, deve-se fazer uma monitorização das empresas francas, pois há falta de informação.

Apesar dos elevados custos dos factores produtivos, as empresas francas têm isenção de 10 anos, incentivos esses que não existem noutros sectores. Dai essas empresas têm de saber tirar um maior proveito desses benefícios.

No entanto há que melhorar as condições infraestruturais, nomeadamente de electricidade e de água, de forma a atrair mais empresas do género.

CONCLUSÃO

No desenrolar do trabalho deparamos com diversas dificuldades, que, no entanto, foram superadas, nomeadamente, a pouca documentação referente à zona franca cabo-verdiana, a carência de indivíduos capazes de abordarem o assunto, a elevada burocracia existente a nível institucional, entre outras.

Da investigação desenvolvida no âmbito do trabalho concluímos o seguinte:

Cabo Verde tem procurado diversas estratégias de desenvolvimento. Uma delas consiste em criar uma Zona Franca comercial no país, de forma a atrair mais investidores estrangeiros, e assim, levar o país ao desenvolvimento.

Apesar dos custos, a zona franca associa vantagens tais como, a criação de emprego para os nacionais, entrada de divisas no país e a redução e substituição de certas importações.

Cabo Verde é um pequeno arquipélago, constituído por dez ilhas de pequenas dimensões, onde não existem recursos naturais, nem condições para a prática agrícola. Aliada a esses constrangimentos, defrontamos com a escassez de energia eléctrica e de recursos hídricos, para além de infra-estruturas várias, necessárias ao desenvolvimento de qualquer país.

No entanto, salientamos que, apesar da legislação estipular a criação de uma zona franca no país, mais concretamente na ilha de São Vicente, o processo da implementação da zona franca afigura ser longo, devido à burocracia existente, à corrupção, nomeadamente, nas alfândegas, à falta de recursos financeiros e aos problemas infraestruturais supracitados.

O país deve saber aproveitar as práticas bem sucedidas de diversos países que instalaram zonas francas nos seus territórios e aplicar, mas tendo em conta as especificidades próprias, contar com o apoio internacional, canalizar o IDE para os sectores da energia eléctrica e dos recursos hídricos, e para as infra-estruturas portuárias, aeroportuárias, para as redes de transporte e outras infra-estruturas básicas.

Outras medidas a serem adoptadas no país consistem na fiscalização a nível das alfândegas, de forma a minimizar a corrupção existente e diminuir a

burocracia existente, de forma a agilizar os processos a nível das instituições governamentais.

Entretanto, a par disso, Cabo Verde tem tentado atrair investidores externos, concedendo-lhes um conjunto de incentivos e garantias, através do Estatuto de Investidor Externo, do Estatuto de Empresa Franca, entre outros.

O Estatuto de Empresa Franca é a que mais benefícios tem concedido aos investidores. Concede-lhes a isenção fiscal por um período de dez anos, além dos incentivos aduaneiros e demais garantias.

A Empresa Franca tem por finalidade a produção para a exportação. No entanto, poderão vender até 15% do volume da sua produção no mercado interno, caso tenham o consentimento do governo.

As empresas francas instaladas em Cabo Verde muito têm contribuído para o seu crescimento económico e concludentemente para o seu desenvolvimento.

Tais empresas têm tido um importante impacto no PIB, no aumento do emprego directo e permanente para os nacionais, na crescente entrada de divisas e têm criado sinergias, impulsionando o desenvolvimento tanto de actividades a jusante como a montante. De igual modo, estas empresas têm contribuído para uma melhoria das condições de vida da população, na medida em que impulsiona o desenvolvimento das zonas onde se instalam, demonstrando a veracidade da hipótese inicialmente estipulada.

Notamos que a maioria destas empresas estão localizadas na ilha de São Vicente, dado ser a ilha com o maior porto do país.

No entanto muitas delas têm fechado as portas, sobretudo após o período de incentivos. Outras dificuldades têm constrangido o funcionamento de tais empresas, como a falta de energia eléctrica e água. Cabo Verde terá de encontrar soluções para fazer face a tais problemas e assim, atrair mais empresas do género.

BIBLIOGRAFIA

Associação Industrial Portuguesa/ Câmara de Comércio e Indústria (1998);
Riscos e Coberturas de Riscos em África: Manual do Investidor

Balasubramanyam, V. N.(1988); Export Processing Zones in developing countries: theory and empirical evidence; *Economic Development and International Trade*

Bolin, Richard L. (1989); *The Global Network of Export Processing Zones*

Brás, Fernando; Dewerbe, Patrick; Borges, Ricardo (2003); The Madeira free zone and its stand point within the European Union; *Fiscalidade – Revista de Direito e Gestão Fiscal*; Outubro

Brown, Stephen J.; Goetzmann, William N.; Ibbotson, Roger G. (1997); Offshore hedge funds: survival and performance 1989 – 1995; *NBER working paper series*; January

Caetano, José Manuel Martins (1997); As teorias do Investimento Directo Estrangeiro face às recentes estratégias de internacionalização das empresas; *Economia e Sociologia*, nº 63; Évora

Caixa Geral de Depósitos; SGE Mediateca (2007); *Cabo Verde, Dez Ilhas, Um País, Cinco Continentes*

Casseres, Benjamin Gomes e Yoffle, David B.; (s/d), *The International Political Economy of Direct Foreign Investment*

Cling, Jean – Pierre; Drakoto, Mirreille Razafind; Roubaud, François (2005); Export processing zones in Madagascar: a success story under threat?; *World Development*, vol. 33, nº 5

Correia, Olavo (2002); Cabo Verde no contexto das relações com a União Europeia e Portugal – Ponto de situação e Perspectivas; *Banco de Cabo Verde*; www.bcv.cv/_conteudo/intervencao/governador/2002720021203.htm

Costa, Teresa Isabel (2003); *Determinantes e Estratégias Empresariais do Investimento Directo Português em Cabo Verde*; Dissertação de Mestrado

Dimitriyev, Steven; Adam, Marcel e Dos Santos, Verícimo (2005); *Relatório sobre a Avaliação do impacto das Privatizações*

Errico, Luca; Musalem, Alberto; (s/d); Offshore Banking; An Analysis of Micro – and Macro – Prudential Issues; *International Monetary Fund Working Paper*

Estevão, João (2004); O Desenvolvimento de Cabo Verde e os Modelos de Integração Económica Internacional; *Estratégia*, nº20, Lisboa

Ferreira, Eduardo Manuel Machado (1997); *O papel das infra-estruturas e sistema de transportes (aéreo, marítimo e rodoviário) no desenvolvimento de Cabo Verde*; Dissertação de Mestrado

Ferreira, Eduardo Sarmiento (1998); Reflexão sobre o modelo de desenvolvimento caboverdiano; *CESA*, Documentos de trabalho nº 52

Ferreira, Manuel Ennes (1998); O investimento estrangeiro em Angola (75/91); *Cadernos de Economia*, ano XII, nº 45; Dezembro

Ferreira, Manuel Ennes (2002); Portugal and the lusophone african countries: economic continuities and disruptions; *Portuguese Studies Review*, vol.10, nº 1, September

Fontoura, Maria Paula (1997); Aspectos teóricos do investimento internacional; *Comércio e Investimento Internacional*; ICEP

Cunningham, Wiliam (2000); As zonas francas: panorama, sucessos e perspectivas; *Economia e Prospectiva*, nº 13

Gibbons, Andrea (2004); The Poor in LDCs in a Global Trade Era; *United Nations Chronicle*, nº 3

Graham, Edward M. (2004); Do Export Processing Zones attract FDI and its benefits/ The experience from China”; *International Economics and Economic Policy*

Guerra, António José (1990); *Formas e determinantes do envolvimento externo das empresas – Internacionalização da indústria automóvel e integração da indústria portuguesa na indústria automóvel mundial*; Dissertação de Doutoramento

Hampton, Mark P. (1996); Liberalization and the new corruption; *IDS bulletin*, vol. 27, nº 2

Hendricks, Ken; Porter, Robert; Tan Guofu (2003); Bidding Rings and the winner’s curse: the case of federal offshore oil and gas lease auctions; *NBER working paper series*/ July

Jayanthakumaran, Kankesu (2003); Benefit – Cost Appraisals of Export Processing Zones: A Survey of the Literature; *Development Policy Review*, vol. 21

Johansson, Helena; Nilsson, Lars (1997); Export Processing Zones as catalysts; *World Development*, vol. 25, nº12

Kane, Edward J. (1999); How offshore financial competition disciplines exit resistance by incentive – conflicted bank regulators; *NBER working paper series*; June

Landingin, Nathaniel; Wadley, David (2005); Export processing zones and growth triangle development: the case of the Bimp - Eaga, southeast Asia; *Journal of International Development*

Leite, António Nogueira; Machado, José António Ferreira (2002); O Investimento Directo Estrangeiro e o crescimento; *Produtividade e Crescimento em Portugal*, Novembro

Madeira, Marco Paulo da Fonseca (1996); *O impacte económico do Investimento Directo Estrangeiro nos países de acolhimento: o caso de Portugal de 1986 a 1993*; Tese de Mestrado; Lisboa

Maia; Agaciel da Silva (2007); *As ZPEs e a Zona Franca de Manaus*

Marhoz, Jean-Paul; Monski, Marcela Szy (1996); Behind the Wire - Anti-Union repression in the Export Processing Zones; in: *Trade Union Campaign for a social Clause*.

Mateus, Abel M (1996); Investimento Directo Estrangeiro e crescimento económico”, in: *Ensaio de Homenagem a Manuel Jacinto Nunes*; ISEG

Ministério das Finanças e do Planeamento (2004); *Documento de estratégia de crescimento e de redução da pobreza*; Setembro

Monteiro, José Luís (2004); *O IDE em Cabo Verde: experiências e perspectivas*; Dissertação de Mestrado

Moran, Theodore H. (1998); *Foreign Direct Investment and Development: the new Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*

Murteira, Mário (1996); On PRC's transition to the world market. A comparative analysis between Zhuhai and Shengzhen, the two SEZ (Special Economic Zones) neighbouring to Macau and Hong Kong; *Economia Global e Gestão*, 1/96

Oliveira, Fernando Faria (1998); "O que as multinacionais procuram na África Austral"; *Cadernos de Economia*; ano XII, nº 45; Dezembro

Ozorio, Bernadete; Vai Un, Lancy Mac (1999); Special economic zones under the Asian crisis: enterprises evolution of the investment environment; *Economia global e gestão*, vol. IV. 1/ 99

Palma, Clotilde Celorico (2003); A OCDE e o combate às práticas da concorrência fiscal: ponto de situação e perspectivas de evolução; *Fiscalidade – Revista de Direito e Gestão Fiscal*; Outubro

Pereira, Artur Alves (2007); *Presença Ibérica nos Mercados Emergentes*

Pereira, Daniela de Almeida (2005); *The Challenges of the small insular developing states: are the Mauritius and the Seychelles examples for Cape Verde?*; Tese de Mestrado

Proença, Carlos Sangreman (1998); A política económica e social em Cabo Verde; *CESA*, Documentos de trabalho nº 50

Ramos, Albertino (1998); Cabo Verde e a ajuda pública ao desenvolvimento; *Cadernos de Economia*, ano XII, nº 45; Dezembro

Reis, César Fernando (2001); *Investimento Directo Estrangeiro e Spillovers sobre a produtividade – um estudo aplicado à indústria transformadora portuguesa*; Dissertação de Mestrado

Reis, Vítor Vaia (2002); Cabo Verde, estratégias de desenvolvimento; *Cadernos de Economia*, Julho/Setembro

Rutashobya, Lettice Kinunda (2003); “Exploring the potentialities of Export Processing Zones (EPZs) for economic development in Africa: lessons from Mauritius”; *Management Decision*, vol. 41, nº 3

Sananikone, Ousa (1996); Cape Verde; *The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa*

São Marcos, Jorge Manuel (1991); *Gestão das Unidades Industriais em Cabo Verde*; Dissertação de Mestrado

Sargent, John; Matthews, Linda (2004); What happens when relative costs increase in Export Processing Zones? Technology, regional production networks, and Mexico’s maquiladoras; *World Development*, vol. 32; December

Sargent, John; Matthews, Linda (2001); Combining Export Processing Zones and Regional Free Trade Agreements: lessons from the Mexican Experience; *World Development*, vol. 29; October

Silvestre, Alda (1994); *Cabo Verde na Rota da Internacionalização*

Taggart, James H.; Mc Dermott, Michael C. (s/d); *The essence of international business*

Tavares, Aida Isabel (2000); *Comércio Internacional e Investimento Directo Estrangeiro – o Caso da Indústria Portuguesa*”; Tese de Mestrado

Torres, Adelino; Ferreira, Manuel Ennes (2001); “Globalização, CPLP e a modernização da economia portuguesa; *Política Internacional*, vol. 3, nº 24

World Bank (2001); *Export Processing Zones in Sub-Saharan Africa; Findings*; 193

Zimmert, Norbert (1991); *Industrialization and Investment Promotion via Export Processing Zones*; in: *Industrialization in developing countries*

2001; *Export Processing Zones in Sub – Saharan Africa Economic and Social Policy*; October

Otero e associados; www.oterogroup.com/zonafranca

ANEXOS

ANEXO

ENTREVISTA COM O ENGENHEIRO AMIRO FARIA – PRESIDENTE DAS ZONAS FRANCAS EM CABO VERDE

- 1. Com que objectivos foi criada a zona franca cabo-verdiana?**

A legislação sobre a Zona Franca está incompleta, pois falta a lei dos incentivos fiscais e o contrato de concessão.

O objectivo é fazer de Cabo Verde um entreposto. Essa ideia surgiu em Janeiro de 1996.

Já houve entrepostos na ilha de São Vicente:

- 1º de combustíveis (mesmo que se reexporta)
- 2º de peixe congelado (1963-1987) – frota japonesa que exportava para Porto Rico, Japão e Europa e frota soviética, após a independência.
- 3º de cigarros (1963-1967) – exportação dos EUA para a Argentina e escalavam em São Vicente.

Em 1995 teve lugar a 2ª feira internacional de Cabo Verde, e o governo ficou animado e quis fazer uma feira permanente e criou a ideia de entreposto que veio a compor-se em Zona Franca comercial. O nosso espaço aduaneiro com uma particularidade – comercialização no mercado local, resultante dos artigos contrabandeados.

As “lojas francas” cabo-verdianas terão como clientes:

- Os rabidantes cabo-verdianos
- Os rabidantes leste – africanos
- Turistas

Ao lado disso, o entreposto funcionará com toda a gama de mercadorias. Sendo assim teremos três entrepostos:

- Entreposto de contentores – proporcionando a optimização dos transportes marítimos
- Entreposto que proporciona o espaço de armazenagem aos que fazem os seus próprios marketings (comercialização)
- Tipo praça comercial – entreposto que faz propaganda de si próprio e onde haverá comercialização no local.

2. O que foi feito? Resultou?

Qualquer destes projectos exige uma legislação e um espaço.

Ainda estamos na elaboração da lei.

Como espaço temos utilizado para as feiras as instalações da EMPA em Lazareto – São Vicente.

3. O quê que não foi feito? Porquê?

Não temos espaço adequado, pois falta dinheiro para tal.

Estamos a tentar fazer duty – free na feira onde se pratica o “Comércio Franco”, mas apenas nos dias estabelecidos. Vende-se na feira e depois vai-se embora. É um ensaio. Vai ser feita em Julho.

Um outro projecto é a feira de longa duração. Vem o comerciante traz a sua mercadoria e deixa outra pessoa a tomar conta.

4. Há papel para as zonas francas em Cabo Verde?

Claro que sim. Vendo com franquia no mercado local, sem limite de quantidades. Os artigos ficam isentos de direitos.

Não pode haver zonas francas com uma alfândega corrupta.

Há viabilidade, os governos de Cabo Verde ainda não compreenderam a importância da publicidade, não têm noção do seu custo e da quão necessária é.

5. O que existe pode ser ampliado?

Só há desejos, a coisa é para ampliar. Com a entrada de Cabo Verde no mercado globalizado sairão as tarifas aduaneiras e ficarão o Iva.

Os incentivos fiscais têm de existir e podem espalhar-se para as outras ilhas.

Temos de ter bons portos e aeroportos. São Nicolau, claro, não vai ter zona Franca.

6. Essa zona conseguiu trazer mais valias para o país?

Até agora não. As feiras movimentam as cidades.

7. Que soluções para a Zona Franca cabo-verdiana?

Sugiro a monitorização das empresas francas, pois há falta de informação. As empresas francas têm isenção de 10 anos.

Sugiro ainda que se deve estar sempre atento à concorrência, e ter bons contactos para obtenção de informações necessárias.

8. Que perspectiva para o futuro?

Tenho esperança que isso vai ser muito bom para Cabo Verde e pedimos aos estrangeiros que acreditem em nós e aos nacionais compreendam o projecto.

O grande impulsionador disto foi o ex- Ministro da economia e competitividade
- João Perreira da Silva.